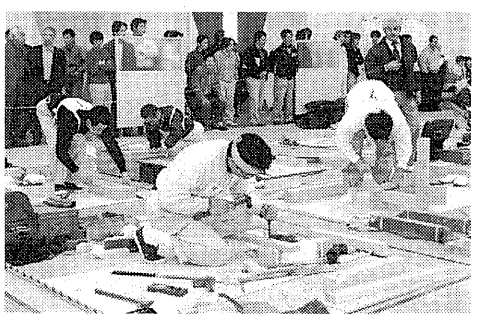
HOUSING TODAY 全建連 4月号

〒160 東京都新宿区四谷３－９　建設国保会館ＴＥＬ.03(3341)9521
編集人／社団法人 全国中小建築工事業団体連合会
発行人／中川 勝　　発行所　有限会社全建連住宅サービス
一部 250円（直接予約講読料 １年分 3,000円 〒代含）

第16回 全国技能グランプリ

石持さん(北海道)が優勝、2位に笠原さん(新潟)
敢闘賞に大平さん



３月７日から第16回技能グランプリ大会が千葉市をメイン会場として開催した。今年の建築大工の課題は「耐震構造化粧小屋組の一部」の製作で、昨年よりは難しいと評判であった。

今回の建築大工の参加選手は15県20名と16回を通して一番少ない選手数であり、本会を含め建築業界全体の責任として考えなければいけない課題を提起した大会と言える。

二日間10時間の競技の結果、一位には、本会会員の北建連構成企業より参加した石持文延さんが輝いた。石持さんは、昨年に続く二度目のチャレンジで日本一に輝いたことになったが、「前回同様、現寸図35枚試作16個を練習した」と語っていた。二位には、新潟建連所属の笠原登さんが、敢闘賞には、北建連の大平勝義さんがそれぞれ入賞した。

今回大会に参加した本会関係選手は次のとおり。紙上を借りて参加選手の健闘を称えたい。（敬称略）

▷北海道建築工事業組合連合会
　横川勝彦、石持文延、大平勝義
▷秋田県建設技能組合連合会
　田中　隆、近藤清悦、
▷新潟県建築組合連合会
　笠原　登

▲優勝した石持さんとその作品

▲２位の笠原さん

▲敢闘賞の大平さん

展望　住宅防火対策の推進を

◆わが国では、１年間におよそ６万件が火災が発生し、２千人の死者と７千人の負傷者が出ているとのことだ。

建物からの出火の中では、住宅火災がもっとも多く、このまま住宅における火災の危険を放置しておけない状況だ。

こうしたことから、自治省消防庁と建設省は、平成３年に「住宅防火対策推進協議会」を設けて、住宅の防火対策を総合的に推進している。

◆消防庁の調べによると、平成７年の火災件数は、62,913件、その中で、建物火災は、34,539件、そのうち19,174件は住宅火災である。

住宅火災による死者は1,100人、負傷者数は4,074人となっている。

住宅火災による死者を年代別にみると、高齢者になるほど多くの人が亡くなっている。

◆住宅火災を月別にみると、12月から３月までの４か月間がもっとも多く、全体の41.2%を占めている。

また、時間帯別の火災件数をみると、18時から20時が13.0%ともっとも多く、ついで16時から18時の12.4%、14時から16時の10.6%の順となっている。

◆死者の発生した住宅火災の発火源をみると、たばこによるものがもっとも多く、ついで暖房器具、調理器具の順となっている。

また、出火箇所別の死者数をみると、居室がもっとも多く、全体の73.1%。台所が12.6%となっている。

◆こうしたことからみると、住んでいる人たちの防火意識の高揚がいかに大事かということがわかる。

とくに、住宅火災による死者の中で高齢者が突出しているのは、高齢者の中には、いざという時の機敏な行動がとりにくく、自分の力だけでは避難できない人もいる。高齢者を火災から守るための対策が必要である。

◆住宅防火対策推進協議会では、防火意識の高揚のため、パンフレットやビデオテープの配布、住宅用防災機器等の展示普及、住宅防火モデル事業、広報メディアの拡充・活用等の事業を推進するほか、住宅防火診断の実施、住宅防災機器等の開発・普及、住宅防火設計手法の普及等々多面的な事業に取り組んでいる。

とくに９年度では、住宅火災による老人の死亡者数を現在の２分の１に減らすことを目標に住宅火災から老人を守るための対策を強化することとしている。

この協議会には、全建連からも代表が参加している。

高耐久性木造住宅

住宅金融公庫の金利体系が大幅に変更になりました。
これによると、基準金利が適用になるのは、①耐久性の高い住宅、②バリアフリー住宅、③省エネルギー性能の高い住宅――に限られることになりました。
でも安心してください。高耐久性木造住宅なら、耐久性の高い住宅として引き続き基準金利が適用になります。

高耐久性木造住宅なら、175㎡まで

10年保証＋30年返済＋100万円融割資増＋基準金利

で、一般の住宅に比べてますますお得になりました。

(財)性能保証住宅登録機構　TEL.(03)3584-5748

＜地域に還ろう＞を掲げ 90年の歴史を祝う

――㈳釧路地方建築協会――

▲記念式典風景

建築業界にあって、技能の尊さを引継ぎ、常に先頭に立ち新たな時代を切り開いてき社団法人釧路地方建築協会（本間弘恭会長）が、創立90周年の佳節を迎え、この３月14日に市内のホテルで盛大な祝賀会を開催した。

同協会は、明治40年に釧路大工職組合として誕生、以来、明治、大正、昭和、平成と釧路の街づくりに取り組み、その発展とともに成長してきているが、建築業の改革にも率先して取り組み、わが国で初めての木造住宅振興施策として打ち出された木造住宅振興モデル事業の実施団体として、また、住宅性能保証制度の開設の組織として大きな歴史を刻んでいる。

式典には、本間会長以下200名に及ぶ組合員が集い、来賓も釧路市長、地元選出の国会議員、道庁、北建連、関係産業界、友好団体と多数が参加、東京からは性能保証住宅登録機構の真島事務局長（当時）が出席、田中良一氏をはじめとする功績者の表彰、各界来賓の祝辞と続いて祝賀の宴に入った。

祝宴は、傘下の職訓校ＯＢが現役の訓練生に、次代の協会を託すセレモニーから入り、本間会長他幹部役職員がホスト役にまわるなか、和気あいあいのなかで次ぎの目標、100周年へのスタートをきった。

なお、全建連からは岡田肇副会長（北建連理事長）と、吉沢健常務理事が出席した。

釧路地方建築業協会
本間弘恭会長　談

90周年の佳節を会長として真摯に受け止めています。組合員の方々の組合を支えてこられた情熱にまず感謝をし、常に協会に支援の手を差し伸べていただいた関係各界の方々心からのお礼を申し上げます。

釧建協は、開拓時代から釧路のまちづくりにとりくみ、釧路の街とともに成長してきています。今の釧路の街を造ったのは私たちの技能者です。これからも技能を基本に、地域産業の誇りをもって、全建連、北建連とともに100周年にむけ頑張っていきます。

お帰りなさーい

第37次南極地域観測隊員 島田義昭さん１年半の任務終え 無事帰国

タカノホーム社員
（富山県優良住宅協会所属）

島田さんは、２年前、国立極地研究所（文部省）より全建連に、設営担当隊員推薦の依頼があり、傘下団体会員の、タカノホーム（株）から派遣の快諾を得、健康診断・適性検査と厳しい訓練を経て平成７年11月、南極観測船「しらせ」で東京港を出港したもの。

この３月29日、一年半にわたる昭和基地での建設・設営の任務を全とうされ、オーストラリヤまで出迎えに行った家族と共に元気な笑顔で富山に帰った。

空港では、タカノホームの西村常務、鳥居課長のほか社員20名、富山県優良住宅協会からは、五十嵐会長、長森副会長（全建連理事）、土井専務理事、谷事務局長らが「２年間ご苦労様！」の横断幕を掲げ出迎えた。

地元新聞社のフラッシュを浴びながらタカノホームの鳥居課長から花束を手渡された島田さんは極地での勤務や、長旅の疲れも見せず終始日焼けした笑顔で出迎えの人々の歓迎にこたえていた。

昭和基地での任務は、資財倉庫や非常発電棟、地震計室の建設の監督業務が主なもので「とても寒く、道具と言っても、日曜大工程度の物しか無くて屋外作業は大変だったが、隊員皆さんの協力のお陰で任務を完遂出来た」とその苦労話を語ってくれた。

今、一番したいこと、の問いに「車のドライブ」と即座に答えが返ってきた。

富山県優良住宅協会では、この貴重な体験談を、会員挙げて是非、拝聴したいものと、今後講演会を予定している。（谷一夫・富山県優良住宅協会事務局長）

島田君お帰りなさい！ 南極での健闘に感謝

会長：福井晟

全建連の代表として島田義昭君が、南極観測隊員として、はじめての越冬任務を無事に果たし、元気一杯帰国されました。全建連の名誉を遺憾悪なく発揮された島田君の偉業に拍手を送るとともに、この派遣を支えられた富山県優良住宅協会並びに㈱タカノホームに心からの感謝を申し上げる。

タカノホームの社旗と「㈳全建連」の名前も見える歓迎の横断幕（協会作製）で島田さんを出迎え。

タカノホーム西村常務（左）と鳥居課長（中央の女性）と歓迎横断幕の前で同社より贈られた花束を手に家族揃って記念写真におさまる島田さんご一家。

日本法令® の 建設関係用紙 ●広告商品に貴社の名入れ印刷も承ります。

建設用紙の 日本法令® ※価格は、消費税別です。

本社／東京都千代田区岩本町2-1-7 TEL 03(3862)5031 FAX 03(3862)5365

お求めは最寄りの法令ストア（文具店・書店）でどうぞ！

建築関係 Ａ４判規格です。

確認申請書 (建築物)(第一面～第五面) 建築1 Ａ４判 各10枚 850円
建築計画概要書 建築1-2 Ａ４判 10枚 400円
〃 <都・地方事務所決裁分> 建築1-2 (1) Ａ４判 10枚 500円
建築物別概要 建築1-4 Ａ４判 10枚 250円
建築物の階別概要 建築1-5 Ａ４判 10枚 250円
確認申請書 (工作物)(第一面～第二面) 建築5 Ａ４判 各10枚 400円
工事完了届 (第一面～第三面) 建築6-6 Ａ４判 各10枚 400円
建築工事届 (第一面～第四面) 建築9-9 Ａ４判 各10枚 850円
建築物除却届 (第一面～第二面) 建築10-10 Ａ４判 各10枚 400円
委任状 建築31 Ａ４判 10枚 250円
承諾書 建築32 Ａ４判 10枚 250円

増改築等工事証明書 建築35 Ａ４判 10枚 250円
大規模な修繕、模様替え、設備など工事に係る借入金について確定申告の際の添付書類。

出勤表兼給料明細書 労務4-3 50枚 300円
労働者が携帯する出勤簿で、建設労働者、パート、アルバイト、日雇労働者に便利。

改正法本年6月施行に施行対応！ 建設業許可申請書セット
・大臣及び東京、神奈川、大阪、福岡、埼玉県知事用(OCR様式) <個人>建設1 950円 <法人>建設2 1,000円
・知事用(東京、神奈川、大阪、福岡、埼玉県以外の知事用) <個人>建設3 550円 <法人>建設4 600円

建設工事 打合記録簿用紙(A4) 建設57-3 Ａ４判 50枚 600円
この用紙は労働安全衛生法に規定されている工事の事前打合せの記録に適する用紙です。

●こんなことまで違反!? 建設業者がハマりやすい法律違反と犯罪 長門 昇 著 B6判 1,942円（税込）

官庁への提出 お客様への報告 と記録保存に

工事写真帳
A４判 (4穴) E・L判用
背付表紙 5組・台紙 50枚・ひも10本 建設41-4L 1ケース 2,000円
背付表紙 建設41-4F 10組 550円
背なし表紙 5組・台紙 50枚・ひも10本 建設41-AL 1ケース 2,000円
背なし表紙 建設41-AF 10組 550円
A４判 (4穴) フリータイプ用
フリー台紙 8枚・工事用タイトルカード・工程検査記録用紙・専用ファイル各1部 建設41-40 1ケース 1,200円
B５判 (2穴)
背なし表紙 5組・台紙 50枚・ひも5本 建設41-E 1ケース 1,700円
B５判 (4穴)
背なし表紙 5組・台紙 50枚・ひも10本 建設41-5 1ケース 1,700円
背なし表紙 建設41-6F 10組 450円
工事完成写真帳表紙 建設41-7F 10組 450円
工事写真帳背付表紙 建設41-8F 10組 480円
フリーサイズ (4ツ切まで入る)
フリー台紙 8枚・工事用タイトルカード・工程検査記録用紙各1部・ビス付 建設41-2 1ケース 1,500円

補充用台紙
E・判用 建設41-EM 2穴用 B5判(6枚収納) 50枚 1,500円
建設41-6 4穴用 B5判(6枚収納) 50枚 1,500円
E・L判用 建設41-L 2穴用 B5判(4枚収納) 50枚 1,800円
建設41-4M 4穴用 A4判(6枚収納) 50枚 1,800円
建設41-4M100 4穴用 A4判(6枚収納) 100枚 3,400円
建設41-4LM 4穴用 A4判(8枚収納) 50枚 1,800円
建設41-3M 4穴用 A4判(A3判2ツ折 6枚収納) 50枚 1,800円
キャビネ判用 建設41-B-1 2穴用 B5判(2枚収納) 50枚 1,800円
フリータイプ 建設41-2M 2穴用 四ツ切サイズ 10枚 1,100円
建設41-40M 4穴用 A4判 10枚 700円
ネガ・ベタ焼用 建設41-B-5 2穴用 B5判(4枚収納) 50枚 1,800円
建設41-4NM 4穴用 A4判(6枚収納) 50枚 1,900円
パノラマ・キャビネ判用 建設41-4PM 4穴用 A4判(2枚収納) 50枚 1,900円
工事写真帳台紙備考欄用 ワープロラベル用紙 建設41-3 10シート 780円

●契約から引渡しまでの原価・工程管理
工事台帳 説明書、インデックス、台紙（総括表）20枚 明細表 30枚
バインダー付 建設35 1ケース 1,700円
補充用 工事台帳 建設35-1 20枚 400円
工事原価明細表 建設35-2 30枚 400円

見積書用表紙 (ヨコ・クリーム) 建設56-1 Ａ４判 10枚 450円 (タテ・浅黄) 建設56-2 Ａ４判 10枚 450円 (ヨコ・浅黄) 建設56-3 Ａ４判 10枚 450円
(建設工事)御見積書 2枚複写ノーカーボン (タテ型) 建設39-N B５判 25組 630円 (ヨコ型) 建設39-1N B５判 25組 630円
(建設工事)内訳明細書 2枚複写ノーカーボン (ヨコ型) 建設38-1N B５判 25組 630円 (タテ型) 建設39-2N B５判 25組 630円
[原価計算書付] (ヨコ型) 建設38-10 B５変形 25組 750円 (タテ型) 建設39-10 B５変形 25組 750円
(建設工事)注文書 <請書つき>3枚複写ノーカーボン (ヨコ型) 建設40-N B５判 20組 800円
(建設工事)請求書 2枚複写ノーカーボン (ヨコ型) 建設47-N B５判 25組 630円

住宅性能保証制度

賃貸共同住宅にも性能保証制度を実施

――住宅保証機構――

㈶性能保証住宅登録機構（以下、「住宅保証機構」という。）では、かねてより、「あらゆる年代層、様々な生活様式をもつ需要者に等しく安心して住むことができる住宅性能保証制度を」、とその拡充を行っており、すでに昭和55年からは一戸建て住宅、平成５年からは、マンション等の共同住宅の性能保証制度を実施しているが、このたび平成９年４月１日より「賃貸共同住宅性能保証制度」をスタートした。

住宅保証機構では、本制度により賃貸住宅の所有者や入居者に安心がもたらされるとともに、良質な賃貸住宅ストック形成に役に立つものと考えている。

賃貸共同住宅等性能保証制度の概要は、次のとおり。

賃貸共同住宅等性能保証制度の概要

１．保証の対象となる賃貸住宅

（１）住宅の型式、構造

共同住宅等（重ね建及び連続建の住宅を含む）で、鉄骨鉄筋コンクリート造、鉄筋コンクリート造、鉄骨造、補強コンクリートブロック造、木造（枠組み壁工法を含む。）で建築基準法に規定する耐火建築物、準耐火建築物又は、住宅金融公庫法に規定する省令準耐火構造の住宅に適合するもの。

（２）住棟の要件

賃貸住宅部分の床面積（共同部分を含む。）が住棟の延べ面積の過半を占めるもの。

（３）対象住宅

次のいずれかの住宅で、一定の審査を経て、住宅保証機構に登録された建設業者（以下、「登録業者」という。）が住宅保証機構の設計施工基準に基づき施工し、住宅保証機構の委嘱した検査員による現場審査に合格し、住宅保証機構に登録された住宅（以下、「登録住宅」という。）。

①公的賃貸住宅

・地方公共団体、地方住宅供給公社等の公的主体が建設、買上げにより整備する賃貸住宅

・特定優良賃貸住宅

・農地所有者等賃貸住宅等、特定賃貸住宅等、公的助成制度により供給される賃貸住宅

②住宅金融公庫融資に係る賃貸住宅

③上記以外の民間賃貸住宅で、原則として、全ての住戸の専用面積が50㎡以上、住棟の延べ面積が3,000㎡以下のもの

（４）業者登録料（下表参照）

（５）住宅登録料（下表参照）

２．保証者

賃貸住宅を建設した登録業者

３．被保証者

賃貸住宅の所有者（施主）（賃貸住宅が売却された場合は、その購入者が被保証者となり、保証が継承される。）

４．保証内容

賃貸住宅を建設した登録業者が賃貸住宅の所有者（施主）に対し、次の性能につき保証する。

①長期保証：構造躯体の荷重支持性能＝保証期間：引渡し後10年
屋根・外壁の防水性能＝保証期間：引渡し後10年（外壁は７年）

②短期保証：建具の不具合、設備の作動不良等＝引渡し後１～２年

５．住宅性能保証責任保険

登録住宅に対しては、保証を行う登録業者による長期の性能保証が確実に行われるようにするため、登録業者を被保険者とした住宅性能保証責任保険が付保されている。

この保険は、保証対象性能のうち、長期保証対象性能（構造躯体の荷重支持性能及び屋根・外壁の防水性能）について、保険期間（引渡し後２年経過ののち保証終了時まで）中に発生した保証事故に対し、登録業者が行う補修工事に要する費用の約８割相当の額（以下の式により算出）を保険金として登録業者に支払うもの。

支払い保険金＝〔補修工事費用－免責額（10万円又は50万円）〕×0.8

（関連記事５面に）

業者登録料

新規登録	１２０，０００円
更新登録(3年毎)	９５，０００円

(注)別途、消費税が必要。

住宅登録料

M＝住棟価額

	免責額	現場審査等	住宅登録料
公的賃貸住宅	10万円	機構	15万+M×0.15 %
		公社等	5万+M×0.15 %
公庫賃貸住宅	10万円	機構	15万+M×0.19 %
その他の賃貸住宅	10万円	機構	15万+M×0.215%

(注)上記の他に免責額50万円の場合がある。
別途、消費税が必要。

＜賃貸共同住宅等の住宅登録料のモデル計算＞

公的賃貸住宅で戸数２０戸、住棟価額2.4億円(1,200万円/戸)
(機構が現場審査実施、免責額10万円の場合)
住宅登録料＝15万円＋2.4億円×0.15/100 ＝51万円(25,500円/戸)

Feelin' Fresh!
感じています、新鮮!

KOBELCO

コベルコから
後方小旋回ショベル
"ビートル"
いよいよ誕生。

軽、実、剛、健。

ただ後端車幅内旋回を
目指したのではありません。
標準機並みの安定性と作業能力、
シンプルデザインの堅牢設計、
そしてスムーズ操作性、
簡単メンテナンスなど、
高い基本性能を装備して誕生しました。
コベルコがつくると
後方小旋回ショベルはこうなります。

ビートル Beetle

15SR 20SR 25SR 30SR 35SR 40SR 45SR
(1,580kg) (1,900kg) (2,550kg) (2,970kg) (3,400kg) (3,970kg) (4,660kg)

お問い合わせ、カタログご請求は下記までご連絡ください。
神鋼コベルコ建機 ショベル営業本部
本社 〒135 東京都江東区東陽2丁目3番2号(コベルコビル3F) ☎03-5634-4114

Beetleとはカブト虫など甲虫類を指す英語です。

羅針盤 48

住宅を巡る諸問題の分析・検証

◇現場の動きを把握した展開が強みを発揮する

ハウジング・アナリスト　松下　寛光

最近、住宅業界を取材していてつくづく思うのであるが、現場を知りつくし管理、把握している工務店が一番強いということである。現場とはもちろん建設現場だ。工務店の経営者は現場がいまどうなっているのか、数日後にはどのような状況になるのか、それはおおむね良い方向に向いているのか、悪い方向に向いているのか、などを工務の現場担当者からしっかり聞いておくべきだし、自ら現場にも出向いて自分の目で確認しておかなければならない。

親方自らが現場に出て働いている工務店は毎日現場の状況を見ているし、職人が何を考えているかも分かるのでそれほど心配することはない。が、受注活動にも力を入れなければならないということで、親方が現場を離れて気が回らなくなると疎かになることもある。

また、ある程度経営規模が大きくなり経営者が常時現場管理をすることがなくなると怖い。社員の現場監督が優秀であれば問題ないが、工期がはっきりとした理由もなく遅れたり、職人が離れだすようなことがあると現場がすさんできたと見るべきだ。

現場がなぜ大切かというと、よくいわれる利益率のアップも、職人不足問題も現場に集約されるからだ。現場の職場環境が良好にいっている工務店は職人も安心して働けるので、職人が増えることはあっても減ることはない。

しかし、現場のことをまったく知らない企業が住宅を供給するケースも増えてきている。その典型的な例が異業種から参入して輸入住宅をはじめた企業である。昔からこの業界で仕事をしてきた企業は輸入住宅を扱うにしても慎重である。それに対して異業種からの企業は、施工はただ現場で組み立てるだけと高をくくっていることが多い。下請に丸投げで営業・販売のことしか考えていない。最近そうした輸入住宅業者の倒産が目立つようになった。その原因は円安問題が引き金になっているようにいわれているが、それだけではなくあまりにも現場を知らなすぎたことが最大の原因である。

誰が、穴を掘り、コンクリート流し、カナヅチをふるい、屋根をあげるのかを知らなければ住宅は供給できない。「ただ現場で組み立てるだけ」というのは現場を知りつくしたプロがいうなら分かるが、現場も知らない素人がいう言葉ではない。

◎日本一の屋根施工専門会社

現場が大切であるという観点から、今回取りあげたM産業の動きは非常に興味深いものがある。

M産業は八角形住宅で知られており、常に新しいことにチャレンジしているユニークな企業である。特に八角形住宅はわが国の住宅開発の分野に常識を覆すだけのインパクトを与えた。こうした目立った動きのほかに同社は地道な業務展開も行っている。それは関東一円での屋根工事である。

その前に同社の簡単な沿革を紹介しておくと、創業は昭和19年で製材業としてスタートしている。

その後、梱包材、パレットの製作にも進出。パレットをクボタ鉄工に納入していた関係で「クボタカラーベスト」の建材特約店になる。こうした地道な事業を行っているなか、女性社員のアイディアから八角形住宅を開発、普及に乗り出した経緯がある。

「現在も製材業を続けていますし、プレカット部材の生産もやっています。また、屋根材の販売と施工は住宅部門と並ぶ事業の柱になっています。

他の人からみると八角形住宅だけが目に付くようですが、決してそれだけではありません。当社は日本一の屋根工事業者でもあります。関東一円をエリアに屋根工事専門の子会社や営業所を設置しまして、施工込みでカラーベストを販売しています。

カラーベストを使ってくれるところであれば、木造軸組もプレハブも工法に関係なくいろいろな住宅メーカーの工事をやります。ですから、住宅メーカーに行って当社の名前を出すと、あー、あの屋根屋さんといわれると思いますよ。

小さな営業所で月間100棟、大きな営業所では月間200～300棟の工事をこなしています。専属の職人も400人くらい抱えています。ここまで規模を大きくしたのは、これからはどの分野にあても、ナンバーワンかオンリーワンにならなければ生き残っていけないと考えたからです」。

職人の高齢化などで職人不足が深刻化しているが、屋根工事に特化して400人からの職人を抱えているというのは〝強み〟であるに違いない。現に仕事は切れることがないという。

現場施工の省力化を図るために、住宅業界では工業化を図って切り抜けようという動きが活発である。だが、まったく職人なしで工事ができるわけもなく、施工力の差が供給能力や販売体制を規制することも考えられるだけに、同社の展開はユニークである。

◎新しい職人の育成

屋根工事だけでなく躯体の建て方についても、同様な発想で対応することは考えていないのだろうか。

「実はいまそれを真剣に検討しているところなんです。当社では昨年の夏からフィンランド製の輸入住宅の販売を開始しまして、今年から本格的に取り組むことにしています。

この輸入住宅の施工を中高年の施工専任チームでこなしていこうという試みをはじめました。建設業に携わったことのない中高年者を外部から募集しまして、マニュアル化した作業を2カ月間でマスターしてもらいます。

現在4人が入社して訓練を開始したところですが、元サラリーマンや自営業者の人達です。訓練は実施訓練が中心で、複雑な作業の段取り決めをすべてマニュアル化しています。

また、部材はパネル化してありますし、他の部分もなるべく工場加工をして現場作業を軽減できる仕組みにしてあります。ですから、2カ月間の訓練で躯体の組立工として活躍してもらえるのではないかと思っています。

ものづくりの好きな中高年者が多いので人材確保はそれほど心配はしていません。こうした中高年チームが仕事になれてくれば戦力になる。当面は当社の住宅の組立をやりますが、将来は他の住宅メーカーの施工にも拡大できるのではないかと期待しているわけです。

木造軸組工法はルールが複雑で企業によってやり方が異なるので無理ですが、プレハブ、ツーバイフォー工法であれば対応できるでしょう。

（5面へ）

(４面からつづく)

将来、施工チームを増やして屋根工事と同じように、躯体工事をやっていけないかと検討していく方針です」という。

アメリカではツーバイフォー工法でルールが一本化されていることもあって、フレーミング専門企業が成立しているが、日本でも工業化された組立施工が中心になると、組立専門企業が出現してもいいのではないだろうか。

現在のような親企業の傘下に入り下請関係で施工を担当するのではなく、どこの企業の施工でも引き受けるというオープンな施工専門会社は業界全体の生産性向上に新しい道を開くことになるかもしれない。

◎トータルな生産性への取り組み

「屋根部門が好調で、いろいろな企業からやって欲しいという話がきています。いま施工力があるというのは強いということですね。

ですから、もう少し屋根部門を充実させていきたい。住宅部門については八角形住宅に加えて、この春から本格的に取り組むフィンランド製の輸入住宅にも力を入れていきますから、こちらも伸ばしていかなければなりません」。

同社がモットーにしているのは「ＳＳＱＣ」だという。スピード、システム、クオリティー、最後のＣはコストでありコミュニケーションである。

これからの企業は、このＳＳＱＣがバランスよく機能していなければ生き残っていけないのではないかという。確かにどこか一カ所他社にない秀でたものがあれば、やっていける時代は終わったといえるだろう。

住宅の質を落とさないでコストを下げた商品開発にどの企業も努力している。しかし、材料の大量仕入れで安く押さえても、人工数を減らして省力化を図っても、それ単独ではそれほど安くならない。かえって、先行投資分が負担になることもある。すべての要素をトータルで取り組んでいかなければ効果が上がらない。

腹の回りについた贅肉が、にわかダイエットで取れることがないのと同じだ。

「昨年の夏からスタートしこの春から本格的に販売していこうとのがフィンランドの輸入住宅です。なぜ、輸入住宅かという事ですが、現在輸入住宅が注目されていることと、いまさらツーバイフォー工法を導入しても遅いだろうという思いがありました。

そこで、たまたまフィンランドで特許を持っていることなどで縁があったものですから、フィンランドに的を絞って交渉をしてきたわけです。

パネル化したものを組み立てるだけですから、システム化が進んでいます。このシステム化の考え方を、八角形住宅にも応用していきたいという狙いもあります。

輸入住宅というとほとんど北米ですね。みんなが東を向けば、私は西を向きたいという性格ですから、北欧に目を向けたということもあります」。

◎中小企業は人材がすべて

同社では今年から社長と全社員が経営講習会を実施している。この経営講習会は毎週土曜日に、社長と各部門の従業員８人が集まって行われる。社長が議長兼講師役を務め、従業員から問題点や解決策を出してもらおうというものである。従業員全員の講習会が終わるまで社長の土曜休暇はない。

「社員にいま会社に何が求められ、社員が何をしなければならないか、問題意識を持ってもらうというのが狙いです。納得できるまで討論をやめないというスタイルを採っており、徹夜も覚悟で参加するようにといってあります。

むかし製材業が中心であった頃は、汗を流す人材が欲しかった。住宅をはじめて営業のできる人材を求めてきました。そうして、これからは、アイデアとか創造性といった知恵の出せる人材が欲しいですね。

時代によって、求める人材の資質も変わってきます。当社のような中小企業は人材がすべてですから、人材教育に力を入れていきますし、それが財産です」。

人材教育に力を入れ、能力を発揮した社員に給料で応えていくのが同社の基本的な姿勢である。

■ ■

９年度の登録住宅の目標は77,000戸

――住宅保証機構――

住宅性能保証制度は、同制度を運営する㈶性能保証住宅登録機構に登録された住宅建設業者等が、住宅保証機構の定める統一的な保証基準により、住宅の構造上重要な部分について最長10年間の保証を行うもので、施工段階の現場検査の実施や、事故発生時の住宅建設業者の保証を確実に担保するための保険制度の導入により、消費者が安心して住宅を取得できる環境を整備する制度として、社会に定着した感がある。

住宅保証機構によると、平成８年度の実績では、一戸建てが56、781戸と目標の45、000戸を大幅に超え、制度が創設されて以来の累計では、158、726戸（共同住宅含む）と15万戸を突破している。また、登録業者数も15、000社を超え、３月末には15、800社となる見込となっている。

登録された住宅では、合計５万６千戸余りのうち約３分の２が注文住宅、３分の１が分譲住宅で、その95．6％が住宅金融公庫の高耐久性木造住宅の適用を受けている。

また、全建連等４団体による高性能住宅は18、818戸で33％を占めている。

なお、住宅保証機構では、平成９年度の事業計画の中で登録住宅の目標を、一戸建て住宅で７万５千戸、共同住宅２千戸で計７万７千戸、登録業者が９年度末までに２万社を設定している。

連載⑲ 本物だけが——生き残る…というけれど。

中小企業診断士 植村 尚

【前回まで】

消費税アップ・特別減税廃止、と景気の先行きに足を引っ張る施策が発足した。日本債券信用銀行の事実上の内整理・北海道拓殖銀行と北海道銀行の合併・飛島建設の再建、と問題企業がマスコミを賑わしている。政財界ともに5月危機説が唄かれている。住宅建設もマイナス或いは停滞が現実の問題となっている。右肩上がりの経済に支えられた放漫経営のツケが回ってきているにすぎない。不良債券問題が一段落するまではまだまだひと揺れもふた揺れもあるだろう。でも、いつも言うように誰もが納得出来る世の中になりつつあると思わないか。「天地自然の法則」は間違ったことを決して見逃さない。

22. お客が待って下さる工務店

ある県で工務店のアンケート調査を実施しました。その中に〝大企業は全国規模の新築住宅建設に徹して、リフォーム等の中小工務店市場を荒らさないように建設省は指導するべきだ〟の声がありました。それも一人じゃありません。でもこれは出来ません。

①誰でも好きな場所で好きな仕事ができる世界の時流。

②今日の新築住宅建設は建て替えが主流。

③リフォームの延長線上に建て替えがある。リフォームを除外して建て替えだけ欲しい、は不可能。

④役所がそんな指導はしない、ことが行政改革のテーマ。

役所は中小工務店のために何もしてくれない、せめてこれ位は、と言いたいのでしょうが上記の理由でダメ、そんな弱音ははきなさんな、と怒鳴りつけたいのが私の正直な気持ちです。

前回【18】〝厳しいけれど工務店の時代だ〟と申しました。建て替えが主流になるとは、お店のお得意さんが建て替えて下さるのです。でも、一次需要のお客さんが少なくなるだけに皆さんのお客さん（過去につながりのあったお客さん）への殴り込みは今まで以上に激しく厳しくなります。それは大手住宅企業だけではなく、同業者も含まれます。

こんな厳しい時代に「手の空くのをお客さんが待って下さり、いつも受注残が少なくとも6カ月分はあるお店」が全国どこに行っても必ずあります。このシリーズでも折りにふれて紹介していますが、そんなお店を改めて紹介しましょう。

◇まな板100個で半年分受注。

バブル経済がしぼんで不景気風が吹きはじめた数年前の10月に講演に行きました。〝あなた方は過去のお客さんを忘れていませんか〟にしぼって2時間じっくりと喋りました。Y工務店さんは思い当たる事ばかり、早速過去のお客さん回りを決心されました。でも10年も20年も覗いていないお客さんに手ぶらでは行き難い、何か土産は無いか、と必死になって考えたそうです。その中に作業場のスミに積んであった木の切れっ端が目に入りました。ぱっとひらめいて一心にまな板を造りました。それも100個。新年の挨拶回りに〝正月休みにこんな物を造りました。まぁ使って下さい〟と持参しました。Yさんのお話では〝仕事が湧いて出た〟そうです。お客さんを思う貴方の心が通じたのですよ、と握手をして喜び合ったのが翌年の3月でした。Yさんは〝仕事を頂くとはどういう事なのか、が分かったように思います〟としみじみ述懐されました。

◇そのお客さんと親戚づきあいが出来るか？

Y建設のF社長さんは初めてのお客さんの場合には〝娘の縁談がこのお客さんとある場合に真剣に考えるか〟といつも思われます。お客さんとの間に信頼関係が生まれるかと言うことですね。可愛い娘さんの縁談なんてとてもとなれば、その商談は断っておられます。お客さんとの関係はその時だけでは無く一生のお付き合い、となれば精根こめて納得のいく建築につながるのは勿論です。

◇目に見えない心こそ大切だ。

これもY建設のF社長さん。サービスには二つある、とおっしゃいます。目に見える行き届いた建築物を造るのは当然、目に見えない心をどうしてお客さんに届けるか、です。お客さんが当社を信頼して注文をして下さった、この信頼には生涯かけてお返しをしよう、がY建設の社是になっています。今日引き渡しをする、は10年先のリフォーム、30年先の建て替え、の始まりである。引き渡しをしてこの商談が終わったのでは無く、次の商談が始まった、と受け止めるわけです。アフターサービスに力を注ぐのは当然となります。火災報知の119番をなぞってお客さんから電話があれば1時間19分以内に駆けつけるがモットーです。

◇プレハブ住宅を造るお客はどうぞ。我々とは客種が違う。

T市のT工務店さんです。このお店も多くの工務店さんと同じように過去のお客さんからの再注文と紹介だけで多忙を極めておられます。色々のこだわりを厳として守っておられます。

【施主様へのこだわり】

①施主様の人間性を見て〝この建物は私が手掛けなければ〟とその気を起こさせて呉れるような心の触れ合える人柄であること。

②新規の建物は、得意先の紹介による工事であること。

③何が高いのか安いのか、生命、財産を守るためにも建物の価値がわかる人であること。

【技術へのこだわり】

①木造軸組工法の基本を知る職人を10年かかっても養成すること。

②建物の重量バランスを配分する。継ぎ手も出来るだけ一体化して復元力のある構造を考え、ハネルような構造にしないこと。

③建築中に不備な構造を発見した場合には、取り外してでも手直しをすること。(施主様が御存知なくても木質が不良な場合もある)

そして〝不況になればなるほど良い仕事が出て来る〟、と仰るのです。

◇建築は住宅に始まり住宅に終わる。

H市のS建設さんです。〝ビルや大きな建築物を造ることが本物という風潮が業界内外にあるのは困った事だ。建築は住宅に始まり住宅に終わる〟と口ぐせのように仰るのがN社長です。

①契約の時には必ず自分がお客さんに会いに行く〝お客さんとの間に信頼関係が生まれるか、を実感するため〟だ。どうしても信頼関係が生まれない場合にはその商談は断るそうです。注文欲しさに受注しても、そんな現場は必ずクレームその他で揉めるそうです。そして次のお客の紹介につながらないとのこと。つぎのお客を紹介してくれない客は本当の客では無い、を経験的に知っておられるのです。

②計画性の弱い現場主任、下請けに限ってクレームや工期遅れが発生しています。これはどこのお店にも通じる問題点です。毎週土曜日の夜は研修日です。会計事務所、設計事務所、メーカー、銀行等が講師です。丼程度の食事をしてこの研修会は深夜に及ぶことがしばしばあり、もう何十年と続いています。 （7面へ）

'97NAHB 全米ホームショー

The National Association of Home Builders

3巻のビデオで、どこでも・だれでも
米国の最新情報が入手できる

3月15日ビデオ発売!!

定価：ビデオ全3巻セット

39,000円（税別 送料別）

【内容紹介】ビデオ全3巻セット

「'97NAHB 米国の最新建材情報」
出展された参加各企業の新製品・新技術・各ブースなどを、部材別に新しいトレンドを探りながら紹介します。（約30分）定価12,000円

「'97NAHB 国内に輸入できる建材」
一般入場者が撮影できない会場を含め、国内住宅建築に輸入・活用可能な建材を厳選し、部材別に紹介します。（約30分）定価12,000円

「最新住宅モデルプラン」
多様化する施主の要望に応えるため、サンフランシスコをはじめ、米国西海岸の住宅建築の最新情報を網羅し紹介します。（約30分）定価15,000円

✷5月31日までにご注文の皆様には、20%引きにて御提供!!

[ビデオのメリット]
その1・住宅関連産業の映像最新情報を即入手
その2・社員教育に最適な最新情報として
その3・関連業者との勉強会の資料として
その4・施主・見込客への説得材料として
その5・お客様への貸出し用・営業ツールとして

現代家相入門
科学的に家相を解説
現代家相講座

現代家相入門+現代家相講座 5巻セット 38,700円（税別）

✷Ⅰ～家相編～（35分）…方位の説明から家の形「張り」と「欠け」までを解説。

✷Ⅱ～地相編～（30分）…敷地の方位から植樹の方法までを解説。

現代家相入門 貸出用に最適！ 2巻セット・14,000円（税別）

幹部・社員研修用に建築業者必見の3巻！ 現代家相講座

✷総論編（45分）…家相の基礎知識から二階の吉凶の見方までを解説。

✷応用編（30分）…防災上の家相、増改築の家相等現場での家相学を解説。

✷施主を説得する応酬話法編（30分）…施主が気にかける鬼門、三隣亡から神棚、仏壇の位置までを応酬話法形式で解説。

3巻セット・29,000円（税別）

K&K 開建築資料研究社 映像事業部・教育事業部 ☎03-5950-2318 FAX 03-5950-2509
〒171 東京都豊島区西池袋1-21-7 住友銀行池袋共同ビルディング9F ▶▶▶お申込み・お問合せは（担当/天沼・佐藤まで）

（６面からつづく）

③Ｓ社では強力な予算統制を実施しています。でも、図書予算だけは無制限です。どころか〝本を読め〟の社長命令が出ています。読後にレポートの提出が義務づけられています。例えば東京に面白い家が出来た、の紹介記事が出れば即座に見学のために出張です。社長は〝参考にしても真似ではいけない〟と喧しく仰っています。Ｓ社で建てた家の台所は疲れない、の定評がありますが、不断の研究の成果です。

◇永久無償保証のＭ工務店さん。

Ｓ市にあります。私は住問題に係わって30年になりますが、永久無償保証はこの例以外は知りません。

①永久無償保証ですから、被害は最小限に止めなければなりません。そのためには出来るだけ頻繁にお客さんと接触しなければなりません。

②年１回の定期巡回がありますが、それ以外にその方向に用事がある場合には必ず立ち寄るようにされます。毎朝奥様に弁当を造って貰って、昼になれば近くのお得意先に寄ってお茶を頂きながら弁当を使う、その際には当然不便な点などのご意見を承ります。

③かゆい所に手が届くように面倒を見るのですからお客さんは大満足です。この喜びをあの人にもと紹介に繋がっていきます。

④新しい仕事の場合には適正は利益を頂いていますから、永久無償保証と言ってもトータルでは損益は償っています。

☆

お客さんが手の空くのを待って下さるお店とはこんなお店です。共通しているのは――。

①お客さんとの出会いと心のつながりを何よりも大切にしている。

②お客さんと利害が相反した場合には躊躇なくお客さんの利益を優先する。

③どなたも勉強熱心であり、近代化された経営者の凄味を感じさせる。

④生活者の生活慣習の変化には敏感である。

⑤生活者の毎日の生活実態の把握には大変な努力をはらっておられる。

⑥お客さんの不満を解決するために、何を提案するか、提案できるか、を具体的に知っている。

⑦殆どは特命受注であり値引き競争に巻き込まれる事はない。万一あればその仕事は辞退している。

⑧貸倒れは勿論、回収時の値引きも無い。

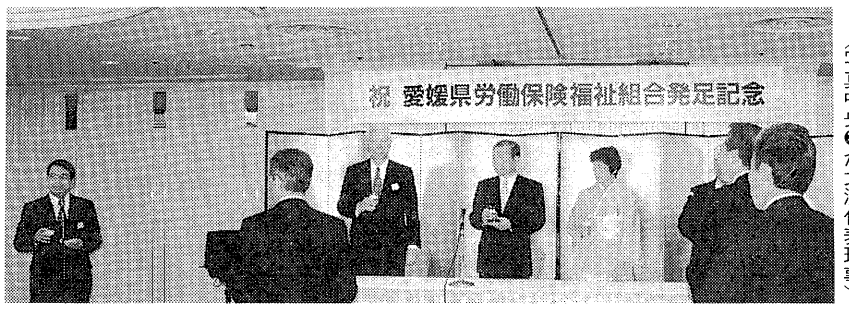
⑨経常利益率で５～10％で安定している。

今回の例は、どれも工務店さんが一番得意とされる商法の筈です。その気になれば誰もが実行出来ると思うのです。

「本物」は足元にあります。

（つづく）

愛媛県中小建築業協会関連の事務組合、労働保険の２組合が４月１日付で合併



記念パーティー（写真中央☆が大濱代表理事）

愛媛県中小建築業協会と密接な関係団体の労働保険事務組合・愛媛建設業事務管理組合（大濱一潮代表理事）と、愛媛県労働福祉共済会（能瀬順子会長）は、４月１日、組織力の拡大と経営基盤の強化を狙いに合併した。

合併後の母体組合名は、「愛媛県建設業事務組合」に、労働保険事務組合の名称としては「愛媛県労働保険福祉組合」とした。代表者には大濱氏が就任し、新事務所は愛媛県松山市勝山町２－12－７三井海上ビル６階。今回の合併により同組合は、愛媛県内の最大の事務管理組合となった。

1000の言葉

うしおと塩

インテリア・コーディネーター　野口　潤子

一粒一粒が鋭角をもつ、クリスタルな結晶体。まるで、雲母を顕微鏡で覗いたように見える。これが塩だと知って驚いた。

イギリス産のＳＥＡ　ＳＡＬＴと名前がわかった。イギリスに行く友達に話すと、土産に買ってきてくれた。次にパリに出かけたときも、覚えていて持ち帰ってくれた。

イギリスとパリ。それぞれ海を超えてやってきた塩だと思うと、いとおいしい気持ちになる。

ＳＥＡ　ＳＡＬＴは手のひらにのせるとサラサラと音がきこえてきそうなほどパラリとしている。名前は海でも、実際は湖水からつくっただけに舐めても塩辛くない。1882年の創業以来、伝統技術を守りつつ製造されたという。

となりの容器には、少し黄味を帯びたパリの塩。舌にひろがる味は素朴でひなびた感じがする。

国産ではにがりを加えた瀬戸塩というのを選び、いつの間にか洋風、エスニック、和風と、塩を使い分けるようになった。

「こどもの頃は塩田があったから、塩に興味を持つのかな」、アルバムをめくるように当時の自分が現れた。

両側に塩田の広がる細い道を自転車で通り抜け、築港に出る私だけの散歩コース。夕焼けに染まった空の中を突っ切るように走る、何ともいえない、ここち良さ。風がはこんでくる潮の匂い。自由や無限の可能性を漠然と感じていたのは、この風景のせいかもしれない。

だが、風物詩のような、竹や笹の枝で組んだ一面の枝条架は姿を消した。海水を太陽熱で乾燥させ水分を蒸発させて塩を採る流下式塩田が、１９７２年にイオン交換膜法に切り替わったからだ。跡地の広大な浜は自動車教習所になった。舗装した道路、立ち並ぶ工場、当時を偲ぶのは何も残っていない。

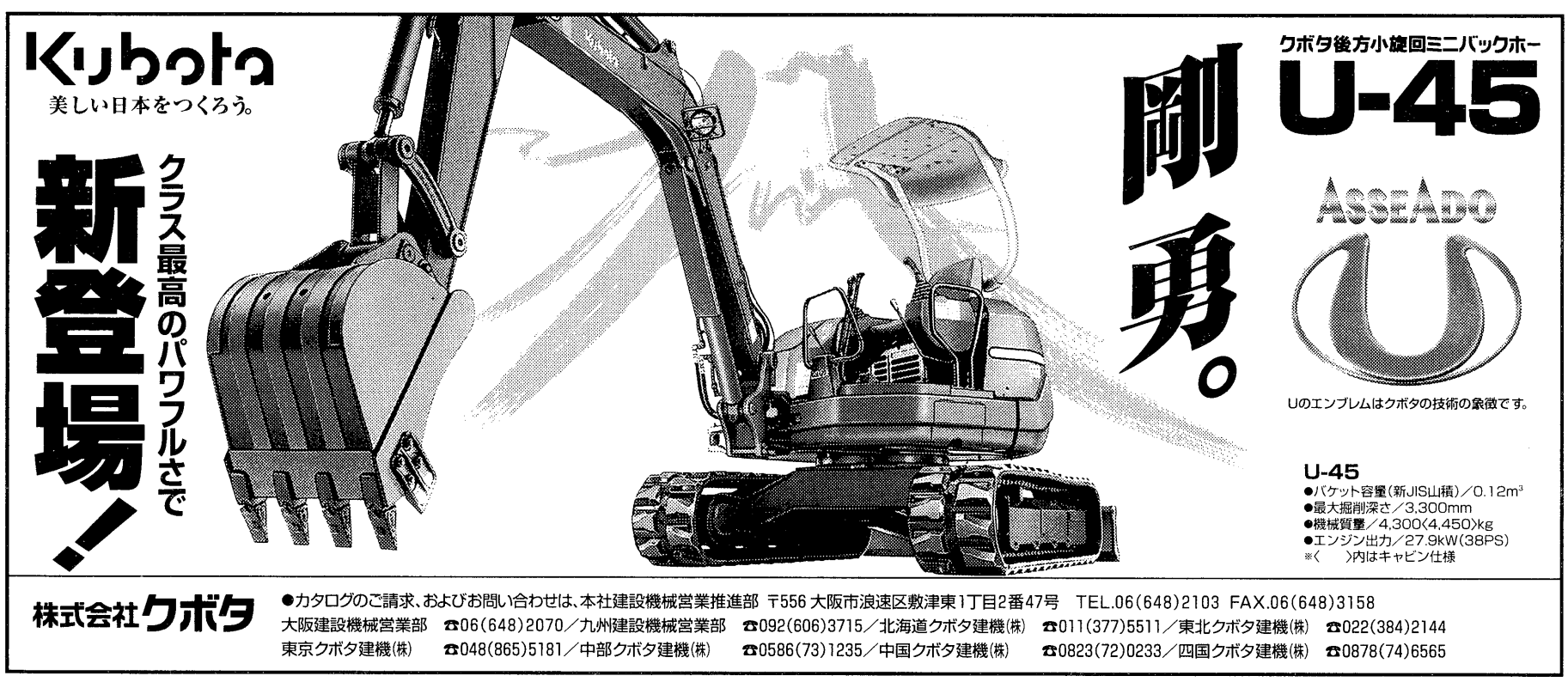
今春、坂出市に塩業資料館が完成し、製塩に使った道具や書籍などを展示することになっている。讃岐の塩づくりの歴史を後世に伝えるためだという。

近くの寺には久米栄左衛門と刻んだ石碑がある。由来はわからないまま、童謡のように名前だけ空で覚えていた。江戸後期に生きたこの人が、坂出塩田の開発者であったと知ったのは最近のことである。

わたしたちは塩の使いみちをどれほど知っているだろうか。まずは調理や調味。それ以外では盛り塩とか清めの塩が思い浮かぶが、意味よりも形式として伝わっているような気がする。

野山が遊び場だったむかしの子供は、春に芽吹いた野草に塩を付けて食べたという。毒から体を守ってくれることを大人が教えていたからだ。

塩は、かつて棲んでいた海を体内に取り込むシグナルなのだろう。



溶剤中毒の防止に元方責任で管理

―労働省・ガイドライン策定―

労働省労働基準局では、３月25日、「建設業における有機溶剤中毒予防のためのガイドライン」を策定、関連建設業者団体に局長名で通知した。

これは、我が国の有機溶剤による中毒の発生状況が横ばい状況ながら、建設業における発生の割合が高くなっていることから、中毒防止の徹底を図る目的で今回のガイドライン策定となったもの。

このガイドラインには、元方事業者による管理も含まれており、町方塗装業者に発生する工務店の管理業務も記載されている。今回、ガイドラインの全文を掲載するので、工務店としても熟知され、中毒防止に向けてなお一層の努力をされるようお願いしたい。(元方事業者の項目はゴシック体)

また、近々のうちに解説文付きのガイドラインを会員団体に送付するのでその詳細をお知りになりたい方は所属団体に問い合わせて下さい。

１．労働衛生管理体制

（１）作業責任者の選任等

事業者は、使用する有機溶剤の種類に応じて、有機溶剤業務（労働安全衛生法施行令（昭和47年政令第318号）第６条第22号に定める業務）にあっては有機溶剤作業主任者を、有機溶剤業務以外にあっては有機溶剤作業主任者技能講習を修了した者のなかから有機溶剤作業主任者に準ずる者を選任し、次に掲げる事項を行わせること。

イ　作業手順書を作成し、これに基づき有機溶剤を用いる業務に従事する労働者（以下「労働者」という。）を指揮すること。

なお、作業手順書には次の内容を記載すること。

（イ）作業を行う日時
（ロ）作業の内容
（ハ）作業場所
（ニ）労働者の数
（ホ）使用する有機溶剤等
（ヘ）換気の方法及び使用する換気設備
（ト）使用する保護具
（チ）有機溶剤の気中濃度が一定の濃度に達した場合に警報を発する装置（以下「警報装置」という。）の設置場所及び警報の設定方法
（リ）有機溶剤等の保管及び廃棄処理の方法
（ヌ）作業の工程

ロ　作業中に、労働者が保護具を適切に使用しているか監視すること。

ハ　下記２から６に掲げる事項について実施状況を確認し、必要に応じて改善すること。

（２）元方事業者による管理

事業者が工事の一部を請負人に請け負わせている場合、元方事業者は関係請負人に対する労働衛生指導を適切に行うため、次の事項を行うこと。

イ　関係請負人から上記（１）のイにより作成された作業手順書を提出させるとともに、次の事項を通知させること。

（イ）労働衛生を担当する者の氏名及び作業現場の巡視状況
（ロ）有機溶剤作業主任者又は有機溶剤作業主任者に準ずる者（以下「作業主任者等」という。）の氏名
（ハ）労働者の労働衛生に係る資格の取得状況
（ニ）労働者の有機溶剤に係る労働衛生教育の受講の有無
（ホ）作業日ごとの作業の開始及び終了予定時刻

ロ　作業主任者等が上記１に掲げる事項を適切に履行しているか確認するとともに、作業手順書の作成を指導する等、積極的にその履行を支援すること。

ハ　作業場所の巡視を行うこと。

ニ　作業手順書により、作業の方法等が不適切であると判断した場合は、これを改善するように指導すること。

２．作業管理

事業者は、次に掲げる事項を実施すること。

（１）作業開始前における管理

イ　なるべく危険有害性の少ない有機溶剤等を選択すること。

ロ　使用する工具の破損及び機械設備の故障がないか確認すること。

ハ　作業の条件に応じて、適切な保護具を選択すること。特に、呼吸用保護具の選択については下記４によること。

ニ　保護具が労働者の人数分だけそろっているか確認すること。

ホ　保護具に破損がないか確認すること。

ヘ　保護具が清潔に保持されているか確認すること。

ト　下記３により、使用する有機溶剤等の危険有害性を確認し、周知徹底すること。

（２）作業中の管理

イ　労働者に適切な保護具を使用させること。特に、呼吸用保護具を使用させるときには、下記４によること。

ロ　労働者が有機溶剤に直接ばく露されないようにすること。

ハ　作業手順書に従って作業を行うこと。

（３）作業終了後における管理。

イ　残存する有機溶剤等の容器及び空容器は作業を行った日ごとに持ち帰ること。

ロ　残存する有機溶剤等の容器及び空容器を保管する場合は密閉した上で専用の保管場所に保管すること。

ハ　保護具を清潔にしておくこと。

３．使用する有機溶済等の危険有害性の確認と周知徹底

事業者は、使用する有機溶剤等の危険有害性の確認等については、次に掲げる事項を実施すること。

（１）使用する有機溶剤等に付されている化学物質等安全データシート（以下「ＭＳＤＳ」という。）等により、その危険有害性を確認すること。

（２）使用する有機溶剤等にＭＳＤＳ等が付されていない場合には、提供する事業者にこれを求めること。

（３）使用する有機溶剤等に含まれる化学物質の危険有害性について、労働者に周知徹底すること。

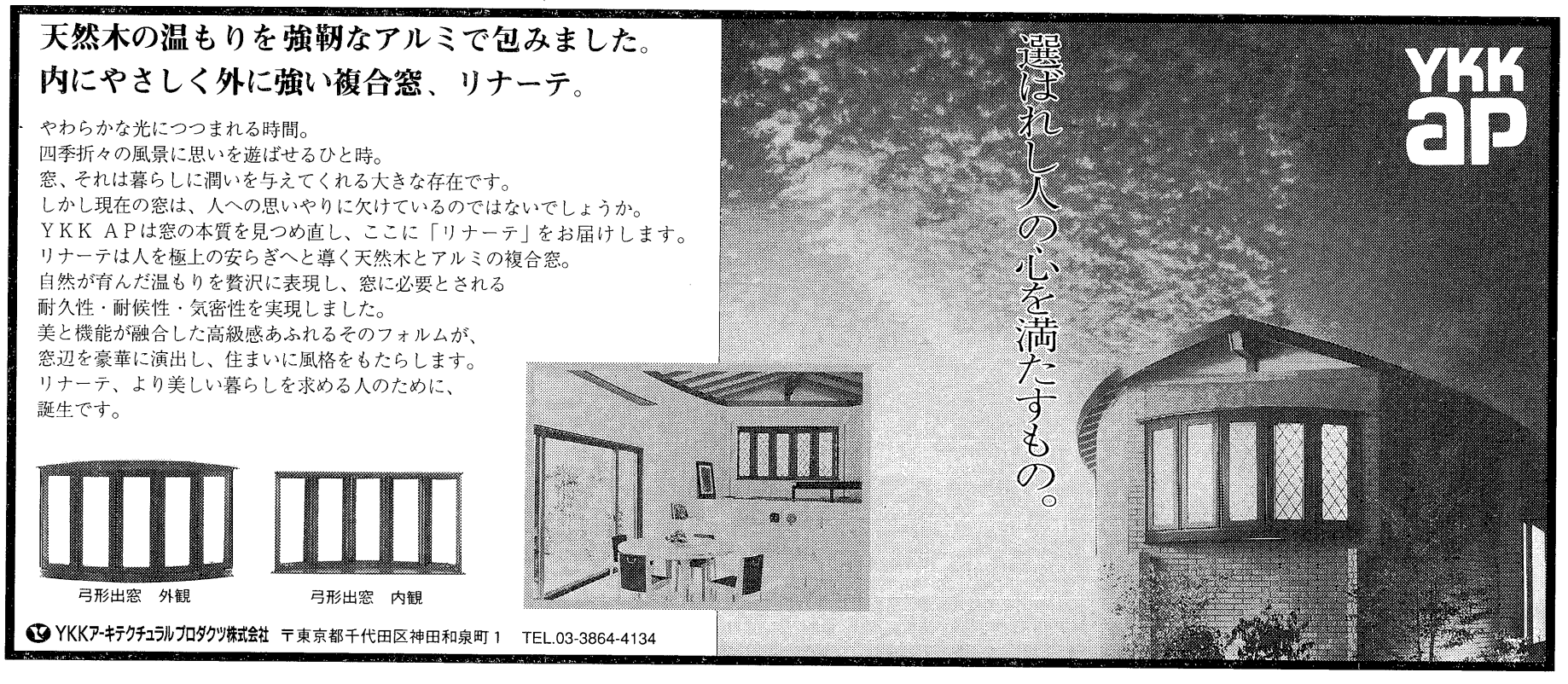
（４）使用する有機溶剤等に係る事故発生時の措置を定め、労働者に周知徹底すること。

（５）使用する有機溶剤等に含まれる化学物質の人体に及ぼす作用、取扱い上の注意事項、中毒発生時の応急措置等の情報を作業中の労働者が容易に分かることができるよう、見やすい場所に提示すること。

４．呼吸用保護具の使用

事業者は、呼吸用保護具を使用させる場合にあっては、次に掲げる事項を実施すること。

（９面へ）



（８面からつづく）

（１）作業前の管理

イ　酸素濃度が不明な作業場においては、送気マスク等を備えること。

ロ　作業環境中に有機溶剤の蒸気と塗料の粒子等の粉じんが混在する作業については、次のいずれかによること。

（イ）防じんマスクの検定にも合格している吸収缶を装着した有機ガス用防毒マスク（以下「防毒マスク」という。）を使用させること。

（ロ）ＪＩＳ　Ｔ　8152に適合するフィルター付きの吸収缶を使用させること。

（ハ）メーカーオプションのプレフィルターを吸収缶の前に取り付けて使用させること。

ハ　防毒マスクを使用させる場合にあっては、次によること。

（イ）当該防毒マスクの取扱説明書等及び破過曲線図、メーカーへの照会等に基づいて作業場所における有機溶剤の気中濃度、作業場所における温度、湿度及び気圧に対して余裕のある使用限度時間をあらかじめ設定すること。

（ロ）作業の予定時間に対して、防毒マスクが十分時間的に余裕を持って使用できるよう、必要に応じ防毒マスク用の予備の吸収缶を備えること。

（ハ）試験ガスの破過時間よりも著しく破過時間が短い有機溶剤に対して使用した吸収缶は、一度使用したものは使用させないこと。

（２）作業中の管理

イ　防毒マスクを使用させる場合にあっては、次によること。

（イ）防毒マスク及び防毒マスク用吸収缶に添付されている使用時間記録カードに、使用した時間を記録すること。

（ロ）防毒マスクを使用させる場合にあっては、上記（１）のハの（イ）により設定された使用限度時間を超えて防毒マスクを使用させないこと。

５．作業環境管理

事業者は、次に掲げる事項を実施すること。

（１）作業の条件に応じて、適切な換気設備等を設置すること。

（２）換気設備が防爆構造を有していることを確認すること。

（３）換気設備が１月を超えない期間ごとに点検を受けていることを確認すること。

（４）換気方法及び使用する換気設備が、作業を行う場所の換気に十分な能力を有していることを確認すること。

（５）作業中に、換気設備が正常に稼働していることを確認すること。

（６）全体換気装置を使用する場合にあっては、上記（１）から（５）に掲げる事項以外に、次に掲げる事項について確認すること。

イ　全体換気装置が有機溶剤の蒸気の発散源から離れすぎていないこと。

ロ　排気量に見合った吸気量が確保されていること。

ハ　作業を行っている労働者の位置に、新鮮な空気が供給されていること。

ニ　汚染された空気が直接外気に向って排出されていること。

ホ　外部に出た汚染された空気が作業場に再び入っていないこと。

ヘ　風管が曲がる等により排気の流れが妨げられていないこと。

ト　全体換気の妨げとなる障害物が全体換気装置と有機溶剤の蒸気の発散源との間に置かれていないこと。

６．警報装置の使用等

地下室、浴室等の狭あいな場所において作業を行う場合にあっては、事業者は、次に掲げる事項を実施することが望ましいこと。

（１）作業を行っている間、継続的に有機溶剤の気中濃度を測定すること。

（２）警報装置を位置し、使用する場合には次の事項に留意すること。

イ　警報装置の性能

（イ）使用する有機溶剤のばく露限界濃度以下まで濃度を検知できるものとすること。

（ロ）警報を発していることを作業中の労働者に速やかに知らせることができること。

（ハ）防爆性能を有すること。

ロ　警報装置の設置場所

（イ）同一作業場内どあっても、複数の場所で作業が行われる場合には、それぞれの作業場所に警報装置を設置すること。

（ロ）有機溶剤の気中濃度が最も高くなると考えられる場所に設置すること。

ハ　警報装置の使用方法

（イ）有機溶剤等に含まれる化学物質の種類に応じて適切に警報を発するよう、警報装置のメーカー等への照会等により警報を設定すること。

（ロ）防毒マスクを使用する場合には、警報を発する濃度を当該防毒マスクの使用可能な範囲内に設定すること。

（ハ）作業を行っている間は、常時稼働させておくこと。

（３）著しい濃度の上昇が認められた場合の措置

上記（１）により、著しい濃度の上昇を認めた場合にあっては、次の措置を講ずること。

イ　速やかに労働者及び作業場の付近の労働者を作業場所から退避させること。

ロ　著しい濃度の上昇が認められた作業場所に初めて入る際は、十分換気し、適切な呼吸用保護具を着手すること。

ハ　著しい濃度の上昇が認められた後、作業を再開する前には次の措置を講ずること。

（イ）換気の方法及び作業方法について必要な改善を行うこと。

（ロ）有機溶剤の気中濃度が十分下がっていることを確認すること。

（ハ）防毒マスクの呼吸缶を交換すること。

７．健康管理

事業者は、労働者に対して、次に掲げる事項を実施すること。

（１）雇入れ時の健康診断、定期健康診断及び有機溶剤に係る健康診断を実施すること。

（２）上記（１）の結果に基づき、就業場所の変更、作業の転換、労働時間の短縮等の措置を講ずるほか、設備の設置又は整備その他の適切な措置を講ずること。

８．労働衛生教育

事業者は、労働者に対して、次に掲げる事項を実施すること。その際、本ガイドラインの内容を踏まえてこれを行うこと。

（１）雇入れ時等の教育

新たに有機溶剤を用いる業務に従事する労働者（労働者の作業内容の変更を行った場合を含む。）に対して有機溶剤に含まれる化学物質の危険有害性、健康管理、作業管理の方法、作業環境管理の方法、換気設備の使用方法、呼吸用保護具等の保護具の使用方法、関係法令等について特別教育に準じた教育を行うこと。

（２）日常の教育

有機溶剤等を用いる業務に従事する労働者に対して、機会あるごとに有機溶剤の危険有害性、換気設備の使用方法及び呼吸用保護具等の保護具の使用方法等について教育を行うこと。

月刊住宅誌
「ニューハウス」
1997年５月号
４月８日全国主要書店発売
Ａ４判変形　定価1,000円
＜主な内容＞
☆カラー住宅実例【第１特集】／魅力いっぱい快適ハウス「住んでみたい家」
☆家づくり講座／知っておこう、土地と家づくりの法律
★カラー住宅実例【第２特集】／親子でなかよく暮らす「成功した２世帯住宅」
★家づくり講座／なかよく暮らす２世帯住宅づくりのポイント
★ハウスメーカー編／二世帯住宅特集
◇住宅間取り集／コストダウンに努めた住宅間取り集

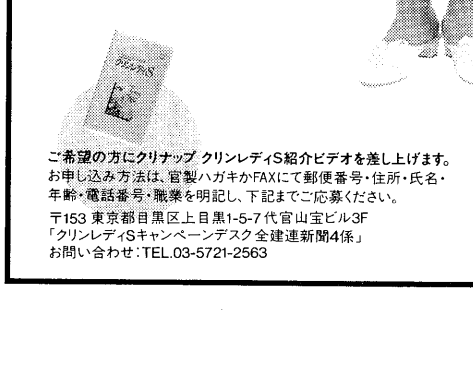
PL法関係の相談の現況
――「住宅部品PLセンター危害情報受付概要」から

PLセンターに寄せられた相談件数は、94年9月の設立以来、97年1月末日現在で1297件に達した。その内、PL法施行後の相談件数は801件である。知見相談7件中の半数は、消費者からの24時間風呂に関する相談であり、昨年末に通産省が製造メーカー・販売会社に対し、迅速な対応や資料提供を要請しており、そのことがマスコミで報道されたため、消費者の関心もかなり高まったようである。

受付件数　　（　）内は%

分類	97.1	PL法施行後 95.7～97.1	PLセンター設立以来 94.9～97.1
身体被害	3(13.1)	77(9.6)	88(6.8)
財物被害	1(4.3)	51(6.4)	72(5.6)
住宅部品のクレーム	3(13.1)	140(17.5)	206(15.9)
住宅に関するクレーム	7(30.4)	223(27.8)	308(23.7)
知見相談*1	7(30.4)	223(27.8)	369(28.4)
一般相談*2	2(8.7)	87(10.9)	254(19.6)
計	23	801	1297

*1 取扱説明書、警告表示等のチェック依頼/PL法等に対する知見相談
*2 センターの概要等の問い合わせ



相談事例の主な内容
（但し、1／6～1／31）

◆身体被害

①88年3月に住宅を建てた。2階の階段踊り場に設置されている2段式開閉窓の部品（ネジ）が、96年の夏頃に落ちてしまったので、すぐにハウスメーカーに連絡を取ったが、なかなか来てくれず、年末になり大掃除の際に、内側からガラスを拭いていたところ、上の窓が落ちてきて指を傷めた。全治3ケ月ぐらいかかると言われた。ケガをしてからようやくハウスメーカーが来てくれたが、どんな交渉をすればよいのか。

（回答）連絡をした担当部署がどんな初期対応をし、今回どのような対応を示しているのかを確認してください。また、どんな窓かがわかるような写真、商品説明書等をお送りください。

②96年4月にシロアリ駆除を依頼したが、当日自宅にいたためか中毒症状に陥り、ホテルや親類縁者を頼り3ケ月以上も転々と暮らしている。5月と8月に大学病院に診察を受けたが、中枢神経に障害があるとのことで現在に至るも直っていない。
業者もあまり責任を感じておらず、6月に床下に活性炭を敷いたが、面積や散布量に比べ微々たるもので効果は上がっていない。次に床下換気扇をつけたが同様である。当面、床下を覆っているトタンを取り外してみるが効果はあまり期待できない。業者とどう交渉すべきか。

（回答）原因と結果には因果関係があり、駆除工事にあたって居住者に与えるべき注意を守っておらず、業者責任は免れないのだから、責任者宛に文書を送り、回答があり次第連絡を下さい。

◆財物被害

①96年10月24時間風呂装置を設置した。浴槽は設置してから3年ほどであった。風呂装置を設置して1ケ月ほどで変形・変色が発生し、風呂装置メーカーに問い合わせたところ、浴槽メーカーの回答も併せて文書を送付してきた。
装置メーカーの基本姿勢は、商品カタログ上に設置に際しての注意書きはきちんと書いてあり、それを守らなかった責任は販売店にあり、責任は負えないというものであった。
販売店は、返品を受ける用意はあるが、浴槽の被害まで賠償するつもりはないとのことだった。なお、販売時に販売店に対し「この浴槽は追い焚きできませんが」と聞いてみたが「大丈夫」との返事があった。

（回答）装置メーカーからの回答文書を送って下さい。販売時のやりとりは今でも販売店は認めているのか確認して下さい。また、装置メーカーには販売店に対する販売上の注意を与えているはずで責任がないとの言い方は成り立たないはず。

◆住宅部品のクレーム

①96年12月にバランス風呂釜（給湯器機能付き）をガス会社よりBL部品がよいとすすめられて購入した。年が明けて製品をよく見たらBLマークが貼っていなかった。パンフレット（写真にはBLマークがついている）を見て指定したのに、許せない。パンフレットに消費者に誤認を与えるような表示をしているのは公正取引委員会の規定に反するのではないか。ガス会社と話し合いを持つので、その前にBLのことを少し聞きたい。

（11面へ）

住まいの夢を創る
クリナップ

「私に気がきくキッチン」、できました。

あっ、新しい 1 「ローガススムースプラン」
低いから重いお鍋をのせるのも簡単、五徳との段差がないから、コンロの横にも物が置けて便利。

あっ、新しい 2 業界初! 「エアカーテンレンジフード」
ほら、ここから空気が出てる! 空気を出しながら排気している! それが秘密らしいよ。

あっ、新しい 3 「システムマルチシンク」
奥行があるから中華鍋だってラクに洗える。排水口も奥にあるからふさがる心配ナシ。調理スペースも広くて使い勝手がいいの。

あっ、新しい 4 「抗菌&フッ素加工」
いつも清潔、とっても安心。しかもフッ素加工だから、油汚れもサッと拭きとれるんだ。

その差は、気くばり。
新しいクリンレディSなら、
お手入れカンタン、調理もスムーズです。

システムキッチンの新基準
SYSTEM KITCHEN
クリンレディS

ご希望の方にクリナップ クリンレディS紹介ビデオを差し上げます。
お申し込み方法は、官製ハガキかFAXにて郵便番号・住所・氏名・年齢・電話番号・職業を明記し、下記までご応募ください。
〒153 東京都目黒区上目黒1-5-7 代官山宝ビル3F
「クリンレディSキャンペーンデスク 全建連新聞4係」
お問い合わせ：TEL.03-5721-2563

〈扉をあけて、のぞいてください。全国71カ所のショールームへようこそ。〉
札幌011-864-8001／仙台022-222-8744／東京・新宿03-3342-7775／名古屋052-332-2449
大阪06-448-6868／広島082-876-1133／福岡092-472-4771
■資料をご希望の方は、ハガキに資料請求券を貼って右記本社営業企画部宣伝課までご請求ください。

住まいの夢を創る
クリナップ株式会社
本社 東京都荒川区西日暮里6-22-22 〒116 TEL.03(3894)4771

資料請求券 全建連新聞97.4 クリンレディS

(10面からつづく)

(回答) ガス会社には、要望を整理してきちんと申し出て下さい。回答は文書で求めて期日を決めるようにして下さい。非認定品を認定品として売ったのであれば大いに問題がある。

◆住宅に関するクレーム

①道路を挟んで対面する倉庫が、96年12月に塗装工事を行ったところ、塗装色が銀白色で太陽が当たると照り返しが強く、視覚に障害を覚えるようになった。
工事中に倉庫所有者に申し出たところ「後ほど連絡する」と言ったので検討してくれるのかと思ったが、何の連絡もなく工事が終わり、年を越してしまった。前の色はブルーであった。どうすればよいのか。(なお、所有者は地域の農協を通して塗装工事を依頼したようだ)
(回答) 照り返しの程度がわからないか、通常の生活に支障をきたすか、視覚にも障害があるようであれば、文書でもって所有者に塗装色を変えてくれるよう申し出て下さい。また、可能ならば、照り返しの程度等について第三者にも判断してもらって、限度を超える程度か否か確認して下さい。

◆知見相談

①私道を挟んで、3軒の家が95年春に新築され、それらの家の雨水などを流す排水管が逆流して雨が多く降ったときなどに私道が水浸しになる。業者に申し出たが、もう引き渡しているのだからと言って対応してくれない。このような場合はPL法になるのか。
(回答) PL法は製造物の欠陥による拡大被害を救済する法律なので、配管材に欠陥があればPL法の対象になるが、施工不良の場合は民法での対応になる。
まず、新築された3軒の家の方に申し出て、そこから業者に対応してもらうように言うこと。引き渡しをしたからと言って責任がなくなるなどという法律はありません。新築住居の方から契約上の責任を追及してもらうこと。それらの方も被害を受けているでしょうし、また、被害発生を知りながら放置しておくと、それらの方にも責任が生ずるからです。

【斡旋課題】
床下収納庫取っ手による
指挟み事故：前号記述

その後、12月末に再度、被害者とメーカーで協議し、その結果、①見舞金についてはメーカーの自主的判断で支払う、②後遺障害については、一定期間を設け、その時点で協議・判断することで合意した。

本件は、原因究明が十分に行われないうちに、見舞金で解決してしまおうとするメーカーの対応に問題があった。今後はメーカーとして初期対応基準等を明確にすることが必要と考える。支払う必要が全くない場合もあるのだから。

<問い合せ先>
㈶ベターリビング
住宅部品PLセンター
TEL：03−5211−0567。

基幹技能者制定に委員会が本格始動

昨年、建設省が建設業界に提示した「基幹技術者」構想に、本会も今年度から委員会を設置して本格的に動き出すこととなった。

この基幹技術者は、イメージとして職長クラスの大工さんを考えていただければ良く、この職能とかを明文化し設定していこうというもの。本会では昨年12月に開催した第85回理事会において委員会設置を決定しており、この程、全陣容が整ったもの。第1回委員会は4月18日に開催予定。

建築大工職技能開発計画策定小委員会
委員長　荒川利秋・技術委員長
委　員　澤田勲、川野堪治、内藤宇一、角政雄、不温湯幸夫、深津芳夫
協力委員　建設省、建設業振興基金

「工務店の家コンテスト」に奮って、ご応募下さい。4月末まで

【第7回】
全建連『工務店の家コンテスト』
金のかなづち大賞

このコンテストは、「全建連」と「ニューハウス出版㈱」の共催により毎年行われているもので、今回は7回目になります。

その内容は、**全建連に所属する構成会員業者が、自分の建設した住宅(築2年以内)の外観写真及び平面図により応募頂き、所定の選考委員会の選考を経て、月刊「ニューハウス」誌上で紹介(カラー)された住宅を同誌の読者投票により、最も投票の多い作品を「金のかなづち大賞」として、また、下記の各賞作品を誌上表彰(詳細に紹介)並びに全建連大会にて表彰する、というものです。奮って応募して下さい！**

〔表彰種別〕

賞の種類	件数	内容	表彰等※
金のかなづち大賞	1件	読者投票最多作品	★ ☆ ◎
和　風・優秀賞	2件	和風タイプの得票順	★ ◇ ◆
洋　風・優秀賞	2件	洋風タイプの得票順	★ ◇ ◆
和洋折衷・優秀賞	2件	和洋折衷タイプの得票順	★ ◇ ◆
狭小敷地・特別賞	1件	敷地100㎡以下に建てた住宅で最も優秀な作品	★ ◇ ◆
間取り部門・特別賞	1件	外観だけでなく特に間取りに工夫がみられる作品	★ ◇ ◆

※
(★)＝表彰状
(☆)＝特製トロフィー
(◇)＝盾
(◎)＝詳細誌上紹介
(◆)＝誌上紹介

応募工務店にとってのメリット
①創刊62年の伝統ある住宅専門雑誌「ニューハウス」(全国発売25万部発行)に候補作品(20件)・入賞作品がカラーで無料掲載される。
②入賞の工務店の紹介記事を「ニューハウス」誌上に掲載する(1色ページ　1工務店1/4段・無料)
③入賞作品(過去の入賞作品も含む)は松下電工㈱が10月の住月間に主催するイベントで広く一般むけにパネル展示される(会場は東京新宿・モノリスビル)。

<応募要領>
1．住宅の全景写真(築2年以内)(カラー・サービス判以上)
2．平面図(青焼きまたはコピー)
(応募作品は、返却しませんので予めご承知置き下さい。)

<応募作品締切日>・平成9年4月末日　全建連事務局または所属組合に送付。

社団法人　全国中小建築工事業団体連合会
〒160 東京都新宿区四谷3−9(建設国保会館)　☎03(3341)9521

みんなで入ろう 全建連福祉制度！

新共済制度

Aコース

災害死亡	200万円
後遺障害	6〜200万円
災害入院	1,500円/日
普通死亡	40万円
普通廃疾	40万円
疾病入院	1万円
長寿祝金	2万円
結婚祝金	1万円
成人祝品	記念品

※4月、10月に加入できます。
※他にB、C、Dコースがあります。
※掛金は月額850円です。

ビルダー年金

▶1口2,000円で3口以上を原則として募集しています。
▶加入時期は、9月、12月、3月、6月の4回です。
▶生命保険会社が運用しますので利回り安心。

ガン保険

▶治ゆ率は上昇していますが、それでも治療費は大変です。
▶加入時の年齢で掛金が決まり一生変わりません。(例えば)45才、個人1口加入だと2,840円/月です。給付は、入院1日につき3,260円(無制限)他。

◎各種の制度資料を
お気軽にお取り寄せ下さい◎

お問い合わせは所属組合へ

平成8年度活路開拓ビジョン調査事業（経営戦略化枠）報告書

木造建築工事業 構造改善ビジョン

【概　要　版】（その2）

平成9年2月

社団法人　全国中小建築工事業団体連合会

前号から掲載した木造建築工事業構造改善ビジョン、今回で完結します。

前回は、第1章・地域住宅市場の競合状況を分析する中で、従来木造＝大工・工務店住宅という従来の市場イメージが流動化していること、第2章・アンケート調査結果から見る木造建築工事業の実態と問題点では、経営・労務・財務状況において、放漫な経営姿勢を廃し利益体質へと導く必要性があること、週所定労働時間40時間移行に厳しい状況が存すること、粗利もあまり高くなく極めて厳しい状況の工務店が多いこと、などを分析しています。

さて、本号では、前2章の4・としてアンケートから見た組織化・共同化事業等の分析、第3章・工務店類型と類型別問題点の分析、第4章・工務店の活路開拓の方向性、第5章・共同化の活路開拓ビジョンを提案しています。

同ビジョンを参考に今後の業界の在り方、工務店の状況及び将来の展望をみんなで考えていきましょう。

4．組織化・共同事業等

木造建築工事業界の近代を推進するために1社対応では不可能な部分を共同的な事業によって推進し、業界そのものを強くする、といった指向性の中でどのような事業を考える必要があるだろうか。

共同事業を「すでに実施している」で10%以上の事業項目を見ると、

「共同購買」11.3%　「共同研究・講習会等の開催」11.2%が主なものである。

「積極的に参加したい」「関心がある」としている共同事業としては、「共同研究・講習会等の開催」合計67.4%、「オリジナル工法の開発」合計65.2%、「オリジナル部品の開発」合計61.3%、「共同研究開発」合計60.7%となっている。こうした共同事業メニューは、現実的な展開としては住宅フランチャイジー本部や建材メーカー等の工務店組織化メニューの集客上の定番となっているものでもあり、情報収集によって指針を得、部品・工法によって地域での商品の差別化を行いたい、という意識がはっきりと伺える。

逆に「あまり関心がない」「実施に反対」の共同事業としては、「工業所有権の共同利用」合計58.6%、「共同施工」54.7%、「共同受注」51.1%、「共同購買」41.3%などとなっている。

これらの事業は、基本的に利益がらみの事業であり、上手く行くのかは留意が必要、という見方をしていると考えられる。

第3章　工務店類型と類型別問題点

1．経営基盤の分類

工務店の現状としては、

元請け中心型

元請け＋リフォーム型

元請け＋下請工事＋リフォーム型

下請積極型（専門工事業への業態シフト）

等にその経営基盤の指向性を分類することができる。

もちろん、この分類の内、どのタイプがよいとか、成長条件ということは無い。

それぞれの地域の市場構成によって、自ずから選択された基盤への指向性であると言えるからである。

しかし、基本的には元請け中心型、元請け＋リフォーム型が工務店業態の中心であった。だが、このことも、大手系やビルダー系のシェアの拡大に応じて、工務店業界のシェアダウンにより元請能力のシビアな選別が起きており、元請けが困難化したり、厳しい競争環境の中で現状の業態を維持するのが困難と見る工務店は、安定経営と技能者の年間稼働を確保するために仲間仕事や下請仕事を確保する傾向が見られる。

こうした中から、下請工事をむしろ専門工事業として捉え、建て方専門工事や外装専門工事を行うなど、新たな住宅生産システムに外部機能として積極的に業態をチェンジする工務店も登場しつつある。

2．経営指向性からの分類

（1）4つの工務店分類

さて、受注形態としての工務店タイプを見たが、工務店のタイピングを行うには、別の視点も必要である。つまり、工務店経営者の指向性（あるいは出自）からの分類である。従って、工務店の類型化は、地域市場×供給規模×基盤指向性×経営者指向性（出自）から類型化されることになる。

工務店を経営者の指向性（あるいは出自）から、現況の工務店を分類するとおよそ以下のように類型化することができる。

親方型工務店：

一人親方的な受注形態。元請けも行うが、実際には工務店の住宅建築を出来高で請け負う形が多い。

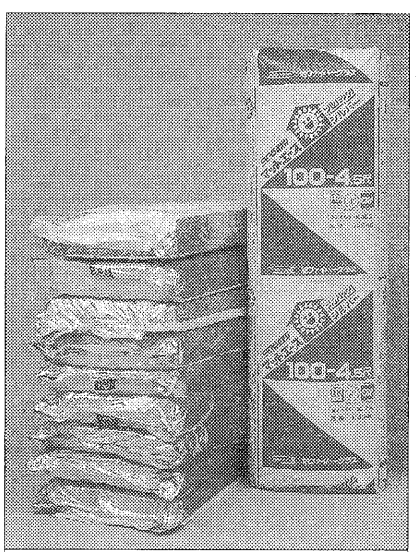
技能型工務店：

経営者自らが棟梁的技能を習得しており、自らも現場技能者として仕事を行う。受注規模が拡大してくると、自らは現場管理機能に重点を移行するが、経営者の保持する技能が付加価値を形勢している。また、受注においても、経営者の技能的なセンスを見込んでの依頼が多い。

その一方で、徹底的な技能者集団としての良質下請け工務店というタイプも存在する。殆ど、元請け仕事は行わないで、下請けに徹底し、元請けからその技能を高く評価されているタイプ。従って、地元からの受注確保にはそれほど積極的ではない。

企画型工務店：

経営者自らは、技能を有していないが、技能の内容等を把握しており、生産システムの合理化や資材の調達等、供給の全体的なシステム構築を指向する。本質的には地場ゼネコンと同形の組織体系となってくる。つまり、技能者だけを活用した生産・施工システムから、現場監督を機能として分離し、独立した部門を形勢したり、設計業務に当たる人材を確保するような形で住宅供給の全体を組織機能として配していたり、その萌芽形態を保持している。（13面へ）



MAS-100

ニューマットエース®

◎圧縮率を高めて9坪入から10坪入に。
50mm厚で9坪入が10坪入に、100mm厚で4.5坪入が5坪入になりました。一梱包の入数が増加することにより、現場や倉庫でスペースをとらず保管効率が高まります。輸送の場合も、トラックにたくさん積載でき経済的です。

◎100mm厚は6面パックで、グラスウールに触れずに施工可能。
グラスウールのチクチクは大工さんの悩み。ニューマットエース100mmは、グラスウールの全ての面をポリエチレンで包んだフルパック仕様。ニューマットエースフルパックはチクチクの悩みを解消。施工時のグラスウールの飛散がほとんどなくなります。ぜひ一度お試しください。違いが実感できるはずです。

◎新たに2×4用(枠組壁工法)仕様も登場。

ポリエチレンフィルム(20μm)防湿層を採用。
軽くなって、滑らかになって、性能がいい。
防湿性能が高まり、内部結露を防ぎやすくなりました。
軽くなり、持ち運びが便利、切断性が良く、寸法精度が向上します。
滑らかな表面が施工性を高めます。

防湿層の比較

	新	旧	備　考
材　質	乳白色ポリエチレンフィルム 厚み20ミクロン	アスファルトコート クラフト紙	
透湿度 (g/m²24hr)	5.0	15.6	JIS-A-9521 (住宅用人造鉱物繊維断熱材) では75以下と規定
引き裂き強度 (g)	82.8	70.0	JIS-P-8116エルメルドルフ法
重量 (g/m²)	17.4	167.2	
耳部の折り返し	無	有	耳部の折り返しがないため柱の見付面にとりつけた場合不陸がおきにくい

※測定　旭ファイバーグラス(株)

FIBER・GLASS 旭ファイバーグラス株式会社
本社・販売部 〒101 東京都千代田区神田鍛冶町3-3-12 神田鍛冶町千歳ビル TEL.03(5296)1511(販売部)
仙　台 022(264)2255／北関東 048(651)2171／長　野 026(228)3072／新　潟 025(241)5276
名古屋 052(561)2471／静　岡 054(254)2811／大　阪 06 (364)3491／四　国 0878(34)6511
広　島 082(293)5041／福　岡 092(431)8221／湘　南／九　州

(12面からつづく)

販売型工務店：

地域の小規模な分譲住宅業者などがその典型となるが、自らは住宅生産の組織を内部に持たない。むしろプロジェクト単位で外部の生産システムを活用しながら、住宅建築を請け負う。地域での小規模な分譲住宅供給を行うことで、次第にリフォーム需要や建て替え需要が発生し、それに対応する必要性が出てくる。こうしたニーズに対応する形で注文住宅やリフォーム需要への対応を行う。その施工部隊として、工務店を活用するとともに、リフォーム等は一人親方等を確保していたりする。

ここでは、商品企画に対するノウハウが蓄積されている部分もあるために、それに対応した設計人材等が存在する。

（２）住宅供給機能と工務店類型

この類型の内、技能型が工務店類型の中心的な形態であった。

これは、工務店の保持する住宅供給機能として、施工・管理と生産・調達機能を中心としてその業態を形勢してきたためでもある。

住宅供給機能は、

１．企画・設計機能

２．施工・管理機能

３．生産・調達機能

４．販売機能

の４つが中心的な機能であり、この機能の強弱やバランスによって、その住宅供給者の特質が現れる。

（３）住宅供給規模と必要供給機能

供給規模別によって、どのように必要とされる住宅供給機能が異なるのかを見たのがデータである。

この規模も先に見たように、地域の市場構造によって異なるのであるが、例えば、技能型工務店が供給規模を大きくし、市場におけるシェアを拡大していこう、とすると次第に技能型から企画型への移行が必要となり、それによって供給機能の自社組織内での再編成が必要となる、ということである。

また、従来から工務店から地域ビルダー等の規模を有した住宅供給者への移行は存在しえない、という指摘もあったが、これは親方型、技能型において当てはまる。

しかも、従来の工務店は市場における棲み分けが行われていたために、その業務の範囲を自ら規定していた面が強く、また資本力が限られているために、新たな業態への変化のための投資が行えなかったこともある。

しかし、既に見たように技能型工務店の後継者が、建築学科を卒業した２代目や、住宅事業に興味を持つ、経営指向が強く、かつ技能者ではない後継者などが、新たな工務店業態としての企画型工務店となって存在しはじめている。

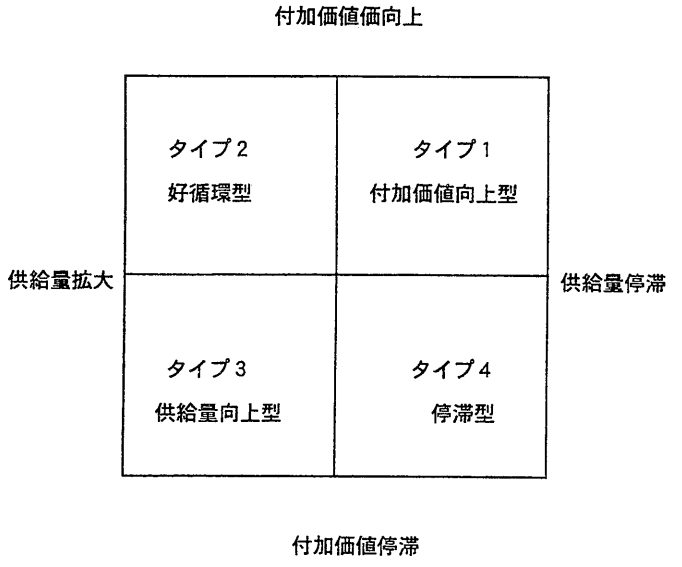
第４章　工務店の活路開拓の方向性

１．工務店の経営状況の４パターン

ここでは、今後の工務店がどのような方向で地域住宅市場の中で自らの成長・競争力強化を行いえるのか、を検討する。

どの企業にも該当する利益・事業継続可能な人材資源・経営主の意欲、需要対応力に代表されるが、それらは、工務店の場合、付加価値と生産（供給）規模の掛け合わせによって、必要な資源が異なってくる。

このことを図化すると以下のようになる。



以上の４つに分けて捉えることができる。

（１）付加価値向上型

タイプ１は、供給量の増加は望めないが（あるいはそうした指向性を持たない）、供給住宅に付加価値を形成しているために、売上が上昇しているタイプ。

（２）好循環型

タイプ２は、住宅としては付加価値の高い（そのために客単価の上昇が顧客満足度の関係から望める）住宅を供給し、そうした商品が市場において武器となることによって、その需要量が増加していく、というタイプ。

（３）供給量向上型

タイプ３は、競合等から単価上昇を期待することはできないので、その分を量的な拡大によって対応しようとするタイプ。あるいは、競合状況の優位戦略としての価格戦略を押し出しているタイプ。

（４）停滞型

タイプ４は、量も付加価値も停滞を余儀なくされているタイプ。アンケート結果からすると現況ではこのパターンに工務店がはまりつつある。

ここからの脱出方法として、現況で取られる対策としては、安値受注と下請受注となっている。

２．工務店の競争力上の弱点

地域住宅市場における住宅供給企業としての「弱点」は、それを補う「サービス」を提供することでビジネスとする住宅ＦＣなどが、どのようなサービスを「商品」としているのかを見るとかなり明瞭となる。

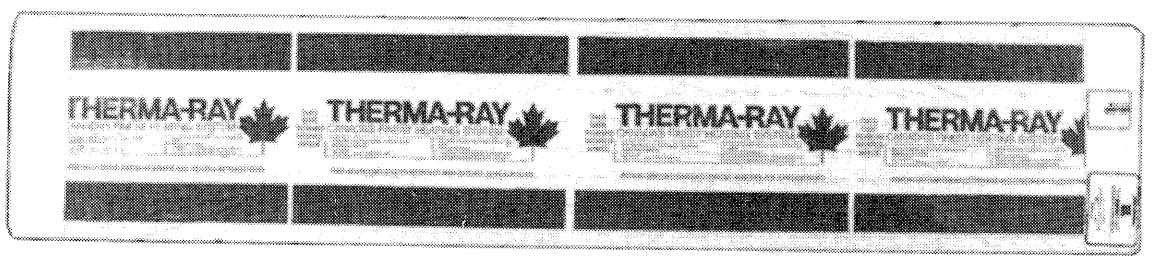
ＦＣ本部では、「営業力」「商品力」「資材調達力」を中心とした工務店支援「商品」が多く、それによって強化が可能となる、という見方をしているとも言える。

こうした点から言えることは、工務店にとっての競争力強化の方向性は、以上のような部分を中心として再構築をはかる必要があることを工務店自らが自覚している、ことを物語る。

(14面へ)

遠赤外線天井輻射熱暖房

ターマレイは暖房先進国カナダで生まれた理想的暖房です。



天井暖房＜ターマレイ＞の特長

●部屋全体の温度差がほとんどない暖房
温風式の暖房のように部屋の空気を暖めるのではなく、天井からの輻射熱が部屋全体をほとんど均一に暖めます。

●お部屋の空気を汚さない暖房
温風式の暖房のように部屋の空気を対流させるのではなく、チリや埃を舞い上げません。清潔な空気はそのままに汚さず、経済的な省エネ設計です。

●輻射熱遠赤外線だから健康住宅を実現
温風式の暖房のように部屋の空気を乾燥させたりせず、ダニやカビのでない清潔な環境を維持。しかも遠赤外線は、血行をよくし身体を芯から暖めます。

●脱衣室・トイレ等のスポット暖房にも最適
温風式の暖房のようにスペースを問いません。脱衣室やトイレ、寝室など、小さな限られた部屋のスポット的な暖房にも最適です。

1時間当たり約23円
ターマレイは効率的な暖房です。ランニングコストは6畳、室温20℃、1日8時間とすると、一日わずか約180円。一時間当たり約22.5円と経済性も抜群です。

理想の暖かさを実現

リフォジュール株式会社
営業システム本部　東京都品川区大井1丁目23番3号(フクビビル) ☎(03)5741-6331

(13面からつづく)

3．活路開拓のための業態開発

現在、工務店の経営基盤は、新築元請工事、新築下請工事、元請増改築工事、下請増改築工事、その他工事である。

今後、需要がタイトになるにつれて、これらの経営基盤内でも競合が激化する。従って、競争力を強化し、経営的な付加価値生産性を向上させるために専業化する業態へと転位することで、自らの競争力を強化する形が、活路開拓へと至る。

では、工務店の経営基盤から、どのような専業化への転位が活路開拓として展望されるのであろうか。

地域住宅市場での再構築を考えた時、工務店のそれぞれの市場での専門・特化された業態再構成が必要となってくる。

ここでは、大きく

1）元請け業態の専門・特化

2）下請け業態の専門・特化

としてその業態開発の方向性を4つの業態として提示した。

（1）新企画型工務店

新企画型工務店（デザインビルド）は、地域住宅市場において、住宅メーカーや地域ビルダー等の競争力が強化されつつある業態とも積極的に競合を行いながら、地域の住宅ニーズに対応し、一定の地域住宅体ブランドを得ていく。これらは、企画型工務店、販売型工務店と技能型工務店の一部が収斂されながら、新たな業態を定着させていく。

（2）新技能型工務店

新技能型工務店は、地域住宅市場での特殊な需要（例えば和風入母屋住宅）対応に特化した地域住宅体である。住宅総合展示場などには絶対に存在しないタイプの住宅づくりを得意とし、その意味では極めて限られた顧客を対象とし、在来軸組み木造の「材」にこだわった住宅供給を行う。また、地域の顧客に対して極めて融通のきく住宅体として修繕などの対応も細やかである。これらは、親方型工務店、技能型工務店が顧客に対してその技能的な「腕」を商品とすることによって、付加価値の高い住宅供給を行う形を持つ。

（3）増改築専業型工務店

大手住宅系の子会社やＦＣや訪問販売企業などが、地域のリフォーム市場へと進出してきている。これまで、工務店が得意としていた市場においても競争が激化しつつある。

地域内においてリフォーム市場へと専門特化することで、地域住宅維持管理業としての業態を形成し、まち内居住管理者としてのブランドを形成する。

これらは、親方型工務店、技能型工務店と企画型工務店のサービス部門が独立した形で編成されてくる。

（4）専門工事型工務店

住宅市場での元請け的な仕事から、下請け業としての付加価値向上を指向する。また、住宅全体についての下請けを行う形から、建て方工事、内部木工事、外壁工事等工事の切れ目単位での専門化された受注形態を取る。これらは、技能型工務店を中心とし、親方型工務店からも再編されていく。

部品流通をも変化させる新たなカテゴリーキラーとしての役割を担い、地域の住宅生産システムの中で不可欠な存在となる。

4．活路開拓上工務店に求められる事柄

以上のような業態へと自然に工務店が移行するわけではない。また、結果としてそのように変化した、ということでもない。工務店自身の自己改革がなければ、活路開拓は達成されないことはいうまでもない。

では、活路開拓を可能せしめる条件とはどのようなものであろうか。

自己改革を行う工務店の改革力は次の4つのレベルを想定することができる。

（1）感応力のレベル

事業継続を前提として、経営意欲を持ち、現在の市場ニーズに対応し、経営的な成長を行うためには何か必要と感じているレベル。

↓

（2）分析力

自社の付加価値性を向上し、競争力を保持する工務店となるために何が必要なのかを明確に分析しているレベル。

↓

（3）企画力

自社に求められる事柄を把握し、それによってどのような業態開発や事業展開を行うのかの順位づけや事業メニューが整理されているレベル。

↓

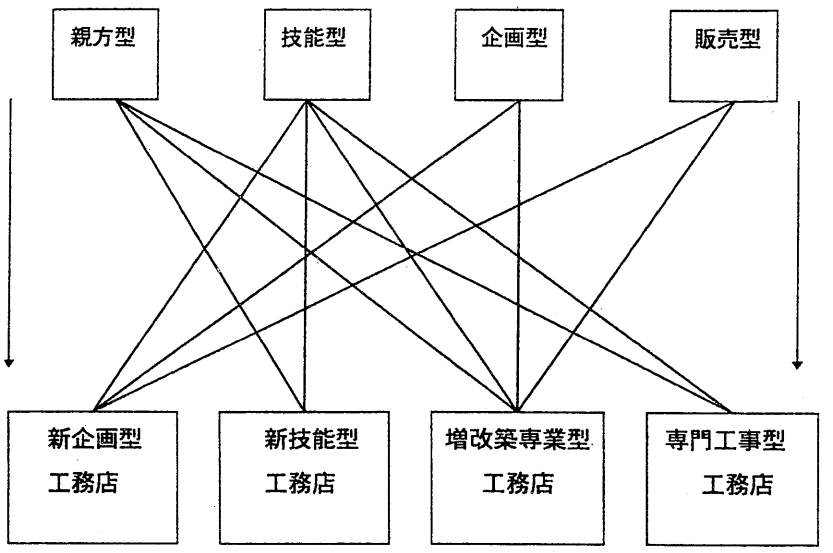
（4）実行力

感応力、分析力、企画力を有していても、それを実行しえる力がなくては、工務店の事業パワーとは成りえない。きちんとした戦略指向に基づいて、事業展開を実行できるレベル。

以上のようなレベルが想定される。

5．活路開拓後の新地域住宅体の業態イメージ

工務店の業態区分から、活路開拓後の業態への移行を図化すると以下のようになる。



この業態への移行は、実行力のレベルにおいて可能となるが、どのような実行力が要求されるのかについて、経営面を中心としてその条件を業態イメージも含めて、以下に見る。

（1）新企画型工務店の条件

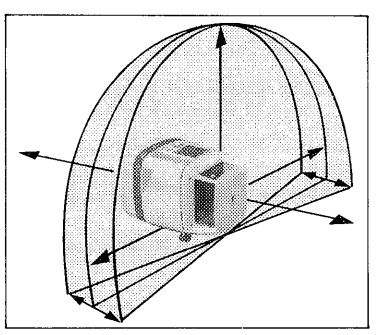
基本的に半径30キロ圏以内程度を供給エリアとする。

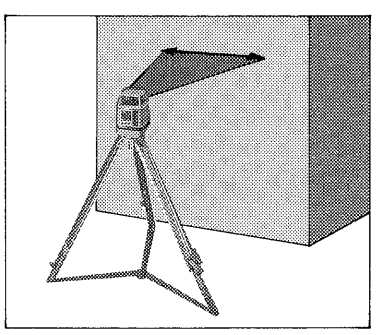
(15面へ)

TOPCON

内装工事に威力を発揮！

■マルチレーザー光射出
■全自動レベル機構搭載
■スキャニング機構搭載(世界初)
■合焦機構搭載
■リモコンを標準装備
■完全防水・完全防塵構造





ローテーティングレーザー
RL-VH

トプコンRL-VHは従来の水平回転に加え、鉛直回転及び本体上下からのレーザー光射出機能を備えたローテーティングレーザーです。
可視光レーザーのため受光器がいらず、レベリング・墨出し・鉛直出し等が1人で簡単にでき内装工事に特に威力を発揮します。

株式会社トプコン
本社 〒174 東京都板橋区蓮沼町75-1
測量機・システム営業部 ☎(03)3558-2503

(14面からつづく)

供給量は郡部５～１０戸　近郊部１０～２０戸　都市部　２０～５０戸

企画・設計、生産・調達、施工・管理、販売の全ての機能を部門として保持する。

経営分析を行っており、家業から企業への意識的な転換をはかる。

特に粗利益を向上し、価格戦略が挑める形を整え、徹底的に地域での元請工事にこだわる。増改築工事については、顧客メンテナンスサービス（顧客を逃さず、紹介受注が可能となる）は、次の需要のための顧客満足の提供の一貫として捉えている。

性能保証等にも取り組んでおり、住宅メーカー等と遜色ない住宅体イメージを形成。

（２）新技能型工務店の条件

親方一人に大工技能者が２～３人。

営業エリアは半径５キロ。

供給規模は、郡部１～３戸　近郊部２～５戸　都市部　３～６戸

小規模だが付加価値の高い住宅供給を行う。

施工・管理を中心として家業的な事業展開を行う。

大工技能者の生産効率は高くないが、その人工数と材料の組み合わせを付加価値としている。近隣や地縁的な受注が多く、仕事量を巧みに操作しながら、大工の年間稼働率を高める。それ以外の従業員は存在しないために固定費は少ない。経費的な発生は極めて低く抑えられており、また、事業主も「経費」といった概念を持たない。共同体内のサービス業といった発想でいる。

（３）増改築専門型工務店の条件

親方型では事業主に大工技能者が１～２名。下職の工事チームを有している。

年間工事量は、60戸。

技能型では、大工が６名。設計部門２名。営業部門２名。

営業エリアは半径30キロ。

年間工事量は、200戸

リフォームを設計・施工・管理という面からシステムとして捉え、地域の住宅維持管理業としての付加価値を形成。

耐震改修等への取り組みも熱心で、住宅の性能診断（耐震、断熱等）等を実施しながら、リフォームによる快適住宅の提案を行う。

（４）専門工事型工務店（スーパーサブコン）の条件

大工技能者が10～50名。

年間工事量は、100～300戸。

営業エリアは県内一円。

流通問屋から発生したスーパーサブコンではさらに大きな業態も存在するが、木工事を中心とするスーパーサブコンの規模も今後さらに大きくなる可能性がある。

基本的には、技能者の人材派遣業的な部分とそれらを管理しながら、工事部分を責任もって遂行していく、という施工業務と管理業務の両機能を中心に業態を形成。

工務店等での技能者の高齢化によって、例えば内部木工事はやるが、建て方工事は外注化したい、といった生産サイドのニーズもあり、地域の住宅生産・施工上の大きなシステムとして欠くことができない業態を形成。

第５章　共同化の活路開拓ビジョン

１．工務店の１社対応の限界性

住宅市場の中で、これまでの供給の仕組みの全ての見直しが迫られていることは明らかであり、それなくして市場における競争力を回復することは困難であるともいえる。

このような問い掛けを繰り返す中で、見えてくる事柄は、工務店業界における１社対応の限界である。１社対応の限界を感じている多くの工務店は、ＦＣに加盟したり、建材メーカーのＦＣ的な会員となったり様々な動きをしている。

我々は、こうした工務店が自らが組織化し、市場競合にあって自立的な市場戦略展開が可能な方向性こそが重要であると考える。

既にそのような事例は、協同組合活動においてもいくつか見ることができる。とりわけ技能者養成を中心とした共同事業化は、その萌芽となりつつあり、それを起点として工務店間の経営戦略の情報交換、売れ筋部品の情報交換から、共同の工法開発など様々な展開が予想される部分もある。

しかし、今後、共同化の最大のポイントは、その共同的な組織の構成メンバーである、ということが、工務店の営業基盤の大きな支えの一つであるような共同化組織が求められている。

つまり、その共同化組織に加入しているだけで地域住宅体としての付加価値が決定されるような組織の有り様がこれからの共同組織の最大の目標として想定される必要がある。

内に開くだけでなく、外に対しても徹底的に開きながら、地域で最大のブランド力を形成しうるような組織体。この会員であることが、工務店の質を決定するような組織体を形成することこそが、組織構成員の最大のメリットとならなければならない。

即ち、マーケットインの発想からこれからの共同化事業は発想され実行されることが、最低限保持されなければならない水準であるといえよう。

消費者からの支持と親和性を形成するには、様々な事業展開が必要であり、がんばれば１社でもやれそうな事柄の集合化では意味がない。

(16面へ)

ご存知ですか? 住宅金融公庫の情報サービス!!

すまい・るFAX
すまい・るテレホンアンサー
パソコン通信

あなたのFAX、電話、パソコンが公庫の情報バンクです。

年中無休 24時間受付

ひろがる夢にたしかな道を
住宅金融公庫

すまい・るFAX

●FAX番号

北海道	011-261-8555
東京	03-5689-5311
大阪	06- 241-0733
福岡	092-722-6030

※どの番号でも同じ情報が得られます。

すまい・るテレホンアンサー

●電話番号

北海道	☎011-272-5556	大阪	☎06- 281-9591
東北	☎022-215-1155	中国	☎082-222-8866
北関東	☎0272-31-8611	四国	☎0878-26-2121
東京	☎03-5684-6666	福岡	☎092-733-6333
名古屋	☎052-263-2910	南九州	☎096-382-6666
北陸	☎0762-60-1818		

※どの番号でも同じ情報が得られます。

●ご利用方法

すまい・るFAX

お手持ちのFAXの受話器を取って上記の番号に電話し、利用案内メッセージに従って操作して下さい。(コード番号001でコード一覧表が取り出せます。)

すまい・るテレホンアンサー

上記のうち最寄りの番号に電話をしていただき、利用案内メッセージに従って聞きたい情報のコード番号をプッシュ（又はダイヤル）して下さい。(コード番号は利用案内メッセージでご案内します。)

主な質問コード番号	すまい・るFAX	テレホンアンサー
受付期間	002	001
現在の金利	003	201
100万円あたりの返済額	004	208
マイホーム新築の融資額	040	243
つみたてくん	200	920

パソコン通信

次のネットワークで公庫融資情報、公庫イベント情報等が得られます。

NIFTY-Serve　GO␣JYUKOU
BIGLOBE PC-VAN　J␣JYUKOU
COPERNICUS　J␣JYUKOU
でアクセスしてください。

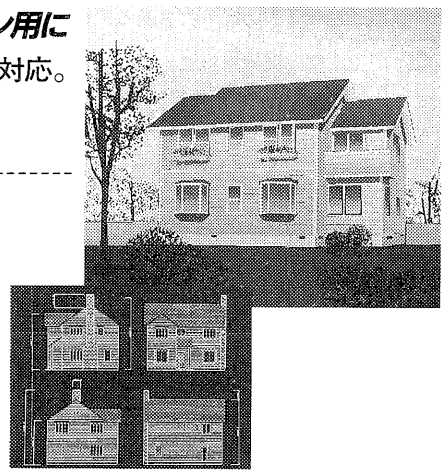
NIKKEN COMPUTER SERIES ニッケンコンピュータシリーズ

建築資料研究社は、昭和44年の設立以来、一貫して建築業界の専門資料を提供し、業界の合理化、情報化を推進してきました。47年には、コンピュータ・ソフト開発にいちはやく着手し、業界のパイオニアとして、現在では、20,000社の導入実績を誇ります。
また、全国にはりめぐらされたCADセンター、システム支店のネットワークは、建築に必要なあらゆるソフトを取り揃え、こまやかなサービスと、すばやい対応でお客さまの要求にお応えしています。ぜひ一度ご相談ください。

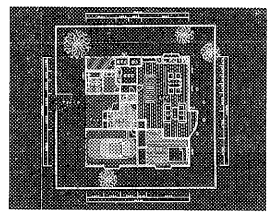
コンピュータ導入のご相談なら、信頼と実績の建築資料研究社におまかせください。

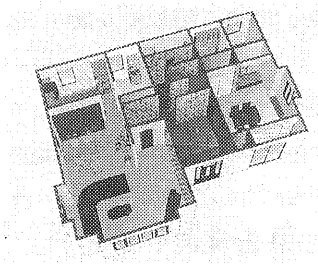
▼プレゼンテーション用に
今、話題のWindows対応。
WH-CAD

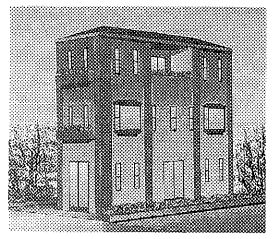
▼見積・積算
N-2 木造標準見積書
N-5 RC標準見積書
N-6 鉄骨造標準見積書
N-8 RC躯体積算
N-9 仕上積算
N-10 鉄骨積算
N-24D 積算実行管理



▼実施施工図の作成に(PRC-CADシリーズ)
N-35A 設計基本システム
N-35B 鉄骨オプション
N-35C 設備オプション







豊富なソフトを取り揃え、アフターサービス抜群。
日本全国73支店をネットワーク。
日建学院 一級建築士合格者占有率70.0%
株式会社建築資料研究社 日建学院
●システム開発部 03(3985)1076
●CADセンター東京 03(3985)1070
〒171 東京都豊島区池袋2-68-1 日建サテライト館6F

(15面からつづく)

さて、以上のような方向から、これからの共同化組織を想定した場合、次のような構想をその最終的なビジョンとして、組織形成のための準備に入る必要がある。

2．ＬＢＡ構想

ここでは、これまでの協同組合を統合化し、活路開拓を実行し、工務店の競争力が強化されるような組織体を構想している。

その組織をＬＢＡ（leading Builders Association＝地域住宅協会）と呼称するが、ＬＢＡ展開としてどのような事柄が求められるのかについて、プログラムを用意し、実行的なプラン検討を行う。このような組織が求められる背景については、図「ＬＢＡが求められる背景」としてこれをまとめている。

また、様々な組織との連携については図「ＬＢＡ運営ネットワーク」にまとめた。

それでは、ＬＢＡは具体的にどのような事業を展開していくのか。以下にその概略的プログラムを提示する（詳細については図「競争力強化のための共同組織（ＬＢＡ）事業フロー」を参照のこと）。

ＬＢＡは、１つの戦略ユニット（政策策定本部）と７つの事業ユニットで構成される。

戦略ユニットは、ＬＢＡの総合的な戦略運営ユニットであり、ＬＢＡブランド及びＬＢＡ会員の認知と地域での競争力を強化するための様々な施策とその実行を計画する。

以上がＬＢＡ事業の構想とそのプログラムであるが、いずれにしてもこれらを地域住宅体としての工務店の競争力強化と新たな地域内存在意義を明確にしていく業態を共同的な営為によってもたらし、その組織は絶えず顧客に対してその利益を還元していく、という視点から検討される必要がある。

こうした、共同化組織戦略によって、これまでの共同事業とは異なる新たな活路開拓を見出すことが可能となるといえる。

今後は、こうした構想をどのように実現するかの検討が詳細に行われる必要があり、こうした組織が形成されることによって、個別工務店の活路開拓も必然的に実現していく。

全建連月報

3月1日～31日

▼4日　建築審議会

▼6日　外部派遣委員交換会

本会より関係機関に派遣している専門委員を一堂に会し、現在の進行状況や本会への作業要望等につい聞きとりを行った。

▼6日　保証機構理事会

▼7日　第16回技能グランプリ
<記事別掲>

▼10日　増改築相談員での意見交換会

リフォームセンターでは、増改築相談員を誕生させてから11年を経た現在、その浸透状況や現状の問題点について関係者より意見を聴取した。

▼11日　新世代住宅委員会

▼12日　建築基準法改正説明会

住団連が主催して基準法改正と建築審議会答申について説明会を行った。

▼14日　ビルダー部会幹事会

▼14日　全建連住宅研究開発委員会

▼14日　住団連運営委員会

▼14日　釧路建協創立90周年式典
<記事別掲>

▼16、17日　建設部会研修会
<記事次号>

▼17日　低コスト住宅資材推進委員会

林野庁の低コスト住宅資材供給システム推進委員会では、木材流通のネットワークの活用等について協議した。

▼18日　全国事務局長会議

当面する事業課題と会員団体の現状、本会事業への意見交換を行った。

▼19日　木造総合対策推進会議

平成9年度より実施される木造総合対策の活用について建設省木造住宅振興室より長谷川補佐に同席いただき、説明会と意見交換を行った。

▼19日　住宅防火対策打ち合せ

▼19日　近促法・木造実態調査委員会

近促法の第二段階の委員会で、今回は、行政サイド（建設省）が運営する委員会。本会からは、尾崎副会長、吉沢常務理事が参画した。

▼21日　住団連・環境委員会

▼21日　高齢者住宅リフォーム委員会

▼24日　労働安全小委員会

▼24日　住団連・労務安全委員会

▼25日　住団連・ＰＬ検討委員会

▼26日　住木センター理事会

▼26日　省エネ・断熱普及促進会議

▼26日　健康住宅研究会委員会

▼27日　完工保証委員会

▼27日　省エネ・理事会

▼28日　住団連・住情報ＷＧ

9年度作成の小冊子原案について検討を加えた。

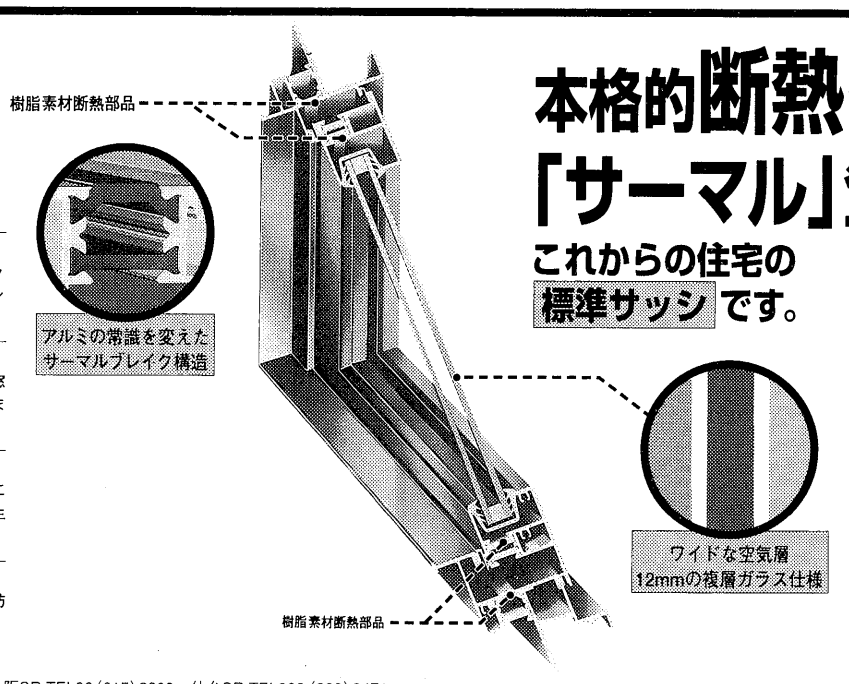
▼28日　構造改善計画推進対策協議会

近促法の第二段階である構造改善計画に入ってその事前協議が行われた。

▼31日　有機溶剤中毒予防の説明
<記事別掲>

TOSTEM

本格的断熱・防露アルミサッシ
「サーマル」登場!!
これからの住宅の
標準サッシです。



断熱性能
熱貫流率3.0Kcal/㎡・h・℃と、いままでのアルミサッシの約2倍の断熱性能です。（住宅用アルミサッシで最高の断熱性能）

気密性能
JIS規格では最高レベルの2等級。実測値では引違い窓を含め、全窓について1.0㎥/h・㎡以下を達成。すきま風による寒さ、暖気の流出を抑え暖房費を節約します。

防露性能
熱の伝導をカットするサーマルブレイク構造の採用により、外気の温度が室内に伝わりにくく、結露の発生を大幅に抑えます。

防音性能
JIS防音25等級をクリア。平均30db減音という高い防音性能を発揮します。

窓から32%の熱が逃げています。 ▶ 断熱住宅の決め手はサッシ。

サーマルのメリット
1、暖房費、冷房費をセーブして経済的。
2、快適でしかも健康的。居住性も向上します。
3、結露を防ぎ、人と建物に優しい環境を提供します。
4、高い防音性能で、騒音もシャットアウト。

●東京SR（ショールーム）TEL03(5626)1001　大阪SR TEL06(615)2300　仙台SR TEL022(288)2471
水戸SR TEL029(246)3058　新潟SR TEL025(238)1760　浜松SR TEL053(466)1400　岐阜SR TEL058(276)1447　福岡SR TEL092(891)0171

トステム株式会社